

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：116777777 发“24382”到

世纪畅优 106900292251
成为世纪畅优会员，可免费阅读
更多图书前三章。

お金持ちの「投資家脳」
貧乏人の「労働脳」

读懂投资家在想什么

让你一生受益的 54条投资法则



(日) 世野一世 (Issei Seya) 著
王兰杰 译

除了真正的富人，没人知道的54条投资法则
树立正确的投资理念，以崭新的视角规划人生

お金持ちの「投資家脳」
貧乏人の「労働脳」

读懂投资家在想什么

让你一生受益的 54条投资法则



(日) 世野一世 (Issei Seya) 著
王兰杰 译

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

OKANEMOCHI NO “TOUSHIKA-NOU”, BINBOUNIN NO “ROUDOU-NOU”

by Issei Seya

Copyright © 2012 Issei Seya

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers.

This Simplified Chinese edition is published by arrangement with KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

本书中文简体字版经由 KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号图字：01-2014-4908

图书在版编目（CIP）数据

读懂投资家在想什么：让你一生受益的 54 条投资法则 /（日）世野一世著；王兰杰译. —北京：电子工业出版社，2014.10

ISBN 978-7-121-24382-0

I. ①读… II. ①世…②王… III. ①投资—通俗读物 IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 219007 号

责任编辑：刘淑敏

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱邮编 100036

开 本：880×1230 1/32 印张：7 字数：92 千字

版 次：2014 年 10 月第 1 版

印 次：2015 年 3 月第 2 次印刷

定 价：32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

译者序

当今社会“投资”已成为人们普遍关注的热门话题，从专业投资人到平民百姓都在想着“如何能让钱生钱”的事情。近来还听家里的老人在打电话咨询某某基金是否可以买进。

在这种社会大环境的影响下，投资类书籍随处可见。很多投资界的大腕，像被誉为“现代证券分析之父”和“华尔街教父”的价值投资理论的奠基人本杰明·格雷厄姆，还有投资大师沃伦·巴菲特等都不乏论著。他们的著作对于专业投资人来说是一种很好的指导教材，但对于那些没有什么投资经验的人来说，读起来就会感到高深莫测。

本次有幸阅读和翻译了日本投资家世野一世的这本书，感觉茅塞顿开。对于什么是“投资家”、“投资家

头脑里想的是什么”、“投资家每天在做什么事”、“怎样利用投资家的思维来改变未来的生活”等有了比较清晰的认识。

在这本书里并没有讲到任何具体的投资方法或技巧，作者旨在启发读者建构起一种“投资家的思维方式”。所谓投资家并不是“能赚大钱的专家”，而是“能够将风险控制最低程度”的人。投资家首先要考虑的不是“究竟如何赚钱”，而是“究竟能把风险降低到什么程度”。从这点来看，我们很多人对于投资家的理解或许还存在着某种偏差吧。

投资家通常采取以守为攻的方式，令其资产在保值的前提下不断增值，使资本像滚雪球一样越滚越大。他们竭力避免的就是不要像投机者那样常常大起大落。

财富的稳定增长不仅是投资家想要的结果，也是我们每位老百姓想要得到的结果。中国有句古话：“君子爱财，取之有道。”“投资理财”可以说是一种充满智慧的取财之道，通过投资理财，我们的财富得以积累，财富的积累自然会给我们带来内心的满足与自信。正如作者在本书最后一条法则和结语中所强调的，生命的意义与内心的愉悦，最终表现为在满足自己的基础上去除自

我中心主义观念，尽己所能地影响和帮助周围的人。这才是投资家的“最高境界”。

最后，我想对与我一同参与本书翻译的各位译者表示感谢。他们分别是徐辉、魏志敏、周英、杨彬、王鹏飞、魏一凡、程焱、王雨，正是在全体人员的共同努力下，才使这本书得以圆满完成。

王兰杰

前言

大家好！我是世野一世。

我现在主要往来于日本和美国以及亚洲各国，是个投资家，每年我的非劳动性收入可以达到3亿日元，实际上我过去还是一位“秃鹫”操手。

大家知道“秃鹫”吗？在电视剧和电影中都有过这样的题材，这个词听上去不是那么陌生吧？

或者也可以叫作“秃鹫基金”，是通过资金收购的方式，控制即将濒临倒闭企业的经营权，通过改组经营等手段等到企业市值升高时再转手出售，从而赢得利润的一种风险投资基金。

顺势收购弱势企业的做法，非常像秃鹫在觊觎猎物时瞄准目标后从高空迅疾俯冲下来，猛地猎捕到对手的样子，“秃鹫基金”大概就由此而得名。

当然，这个形象或许对日本人来说并不太好。

因此，我作为“秃鹫”操手中的一员就将美国当作了自己的窠臼，在世界范围内寻找捕猎的目标。

从具体工作来说，我在日本也可以接触到很多高额负债的经营者。我知道他们过去都是非常有钱的人，或者说他们都曾经是真正的富翁。

但是，为什么这些有钱人也会陷入背负高额债务的窘境中呢？

每个有钱人都有各自的赚钱史，也都有着如何守财的精彩经历。但是，他们确实普遍缺少增长财富的知识，因此难免会成为残酷竞争中的牺牲者。

这本书里所写的内容，就是一个“秃鹫”操手的真实感受。

我最早去美国还是1992年的事情。

那时我在美国既没有朋友也没有任何的途径，完全处于一种茫然无知或者可以说是听由命运的状态。直到后来我遇到了自己的恩师——一位犹太裔的美国大富豪。

据了解，这个人物确实不一般。

他并不是一个“暴发户”式的有钱人，而是出身于正统传承、三代世袭的富商家族。也就是说，他是一个

真正的有钱人。

他为了不使自己的财富流失，永远让子孙传承下去，掌握了各种各样赚钱的方法。这些都不是局限于蝇头小利的所谓赚钱技巧，而是那些真正的有钱人才会知道的“认识金钱的思维方法”。

他的这些理念很有哲理性。在我们相处的那段日子里，自然，我受到了他很多的教诲和影响。

我一边学习着他的这些理念，一边不自觉地进入了有钱人的思维状态。竟发现了不少有钱人共通的思维方式。这种思维方式可称为“投资家的头脑”。

从那以后，这样的思维方式，对我的人生产生了非常大的影响。

所谓“投资家的头脑”，直接涉及金钱的重要本质，特别对于没有经过太多金钱教育的大多数人来说，十分有必要知道和了解这个概念。

如果，你正好也在思考着“想让自己的人生发生某种改变”这样的问题，那么首先请翻开这本书看一下。你的变化将从这个瞬间开始。

目 录

导论	1
第 1 部分 什么是“投资家的头脑”	13
01 “出路”法则	14
02 “黑羊”法则	19
03 “常识即非常识”法则	23
04 “茶杯”法则	28
05 “首先给予”法则	32
06 “不主动出击”法则	36
07 “接受与容纳能力”法则	41
08 “绝处逢生”法则	46
09 “模仿”法则	53
10 “轻轻松松”法则	57

11	“改变环境的勇气”法则	62
12	“改变自身”法则.....	68
13	“不蛮干”法则.....	73
14	“橡皮筋”法则.....	78
15	“既不是 A 也不是 B 而是 C”法则	82
16	“男人的头脑和女人的头脑”法则	87

第2部分 培养“投资家的头脑”，必须每天

	都做的事	91
17	“2 : 6 : 2”法则.....	92
18	“信息的质量重于数量”法则.....	95
19	“操控意识”法则.....	102
20	“你究竟想要什么”法则.....	108
21	“动物园里的狮子”法则.....	111
22	“时间就是成本”法则.....	114
23	“4 项目标”法则.....	118
24	“超级明星”法则.....	121
25	“经商和投资”法则.....	124
26	“不是有钱人的理财专家”法则	128

27	“ $1/2 \times 1/2 = 1/4$ ” 法则	131
28	“不找外行” 法则	134
29	“双手掬水” 法则	137
30	“细菌繁殖” 法则	139
31	“金钱流通” 法则	143
32	“自然流水” 法则	145
33	“假设” 法则	148
34	“没用的事情才重要” 法则	151
35	“购买消费品” 法则	153
36	“硬件、软件、金融” 法则	156
37	“关键效用” 法则	160
38	“许的愿说出来就不灵了” 法则	162
39	“提高见到成功者的概率” 法则	165
40	“成功者游戏” 法则	168

第3部分 不想一生再为钱烦恼，如何用

	“投资家的头脑” 生活	171
41	“邂逅有钱人” 法则	172
42	“现金最不好使” 法则	177

43	“关键时刻”法则.....	180
44	“喜欢的东西先吃”法则.....	183
45	“比起现实目标，非现实目标更容易实现” 法则	186
46	“NO.2” 法则	188
47	“与其领先 3 年，不如永远保持第七八名 的位置” 法则	190
48	“自动趋利” 法则.....	192
49	“1 万日元的价值” 法则.....	196
50	“角色扮演游戏” 法则.....	198
51	“让小偷负责企业安全” 法则.....	200
52	“忠言逆耳” 法则.....	202
53	“敢想敢干” 法则.....	204
54	“为人即为己” 法则.....	207
	结语	210

导 论

真正有钱的人，怎么想问题？

不用准备，当下马上回答一个问题：

“你打算一辈子都工作吗？”

“人到了 60 岁，不就到了该退休的年龄了吗？”

对于给出这样回答的人，就再问他一个问题：

“那么，退休以后的收入来源靠什么？”

在这个世界上，为了赚钱而投入的资本只有两种。

那就是“劳动资本”和“金融资本”。

- “劳动资本”是依靠自身的劳动力赚钱的方式。

经营性的行为等基本都属于这种方式。

只要你还能干得动就还有赚钱的机会。换句话说，

如果有一天你干不动了，也就不能再去赚钱了。也可以这样理解，依靠劳动资本赚钱，必须要出卖一辈子的劳动力才能生活。

因此，要想依靠劳动资本赚钱的话，就必须使用被称为“劳动者的头脑”的思维方式才行。

- “金融资本”则是用金钱赚钱的方式。

所谓投资，意思就是依靠金融资本赚钱的方式。

金融资本，如果用极端的说法来定义就可以理解为“自己不用动，躺着就能把钱挣到”的赚钱方式。

因此，为了这个目的，就产生了所谓“投资家的头脑”这一类的思维方式。

在日本有许多人被称为“有钱人”，但日本的有钱人基本上属于“工作致富”，也就是说，都是通过劳动积累财富从而成为有钱人的。

不过，真正的有钱人是指那些即使不用劳动也能让钱生钱的“货币致富”的人。因为这些都长着一个“投资家的头脑”。

对于有钱人的定义，我是这样考虑的。

“他们无论是在经济层面还是在精神层面都是富有的，有着掌控未来的能力。”

也就是说，他们是一群可以掌握自己未来命运的人。

如果把刚才“你退休以后的收入来源靠什么”这个问题，同样问一问这些人的话，他们一定会感到不可思议。

因此，如果对方回答的是“靠退休金吧”，那么这样的人都属于“劳动者的头脑”阶层。

退休金从现在开始究竟会怎么样，谁也说不好，有可能会领到的越来越少，如果出现了意外状况，也有可能出现完全没人支付，从而一点也拿不到的情况。

要是真出现了这样的状况，自己也没办法。因为这完全是由不得自己控制的事情。

你真打算靠这种不稳定的东西继续生活下去吗？

自己的将来要靠自己把握。

就为了这个简单的理想，也要立志成为一个投资家。

“趁着体力充沛的年轻阶段，拼命地经营赚钱，等到岁数大了体力下降的时候，再做一个投资家，把辛苦

赚来的钱好好地守住。”

年轻的时候，尽管有的是体力，但没有钱。

而等到年老的时候，虽说有钱了但精力又不行了。

面对这种无奈的规律，我们应该更好地安排人生。

这本书不教你具体怎么“投资”。

首先，我想告诉大家的是这本书并没有讲到任何具体的“投资”方法或技巧。

为什么要这么说？这是因为我只想通过这本书，为大家建构起一种“投资家的头脑”的思维方式。

顺便问一下，提到“投资”，在你的脑子里会形成什么样的印象？

“投资在某些地方，和赌博有些类似。”

“钱投对了确实赚得不少，但投错了也会败得很惨。”

……类似这样的想法一定不少。

把钱“哗”的一声砸进去，究竟是“吉”还是“凶”？

在结果出来之前，谁也不知道，只能内心忐忑地等待着。

这种情况大家都印象深刻吧。

尽管这看上去也挺紧张，但这并不是“投资”而是

“投机”。

这与用心琢磨赚钱的人，在最开始选择投资时的心态是大相径庭的。

如果只考虑在短时间内赚上一笔，那也不叫“投资”，只能算一种经营。

为什么想赚大钱的人在选择投资时先要好好地计划呢？

这是因为“投资”这种行为，往往由于认识上的错误而造成失败。

“投资”说到底是一种从开始就能决定“结果”的行为。

因此，最终如何接近这个“结果”，就是事先需要考虑清楚的事情。

而“投机”的行为则是赚得越多越好，是一种如何赚取大钱的思维方式。

例如，在远处设置了一个目标。

对于抱着投机心理的人来说，比起投中目标更上心的是究竟投掷多远，在他们看来往远处投掷当然是扔得

越远越好。

而对于考虑投资的人，琢磨的则是如何让投掷接近目标，这才是最重要的事情。

也就是说，即使你投掷得再远，如果偏离了开始设定的目标，结果也是没用的。

在这里，请稍微思考一下。

一种情况是最初计划实现的利润是1亿日元，结果赚了5亿日元；另一种情况是最初同样希望赢得1亿日元的利润，而最终得到的只有9500万日元。这两种结果，你认为哪种更好一些？

正常情况下，都会认为“本来就想赚1亿日元，结果却赚了5亿日元，这样的结果当然是更好的”。

确实，如果只从赚钱的角度来说，取得了5亿日元的利润，似乎也可以说是一种成功。

但是，那些被称为“投资家”的人是不会这样思考的，他们会认为后一种情况才是好的结果。

之所以会有这样的结论，是因为投资家首先考虑的是“最终的结果是不是接近自己的预想”这样的问题。

5 亿日元和 9 500 万日元，哪一个与 1 亿元的目标更接近？

明摆着 9 500 万日元的结果更加接近预想。也就是说，9 500 万日元的结果更加接近你为自己设定的目标。

本来只想赚 1 亿日元就行了，结果却赚了 5 亿日元，这与自己预想的结果偏离得太远，也可以理解为原来设定的目标很不靠谱。如果认为这次碰巧赢了 5 亿日元是件好事的话，那么同样也存在因一步之差让你一下子损失 5 亿日元的可能性。

对于投资家来说，相比获得其他更好的结果，他们更重视的是自己预想的结果。

这里再给大家举个例子。

现在，在我们面前有两辆赛车。

其中一辆（这里称作 A 车），到目前为止没有出过任何故障，有着很好的竞赛记录。

而另一辆（这里称作 B 车），每当进入弯道时就会出现故障，就要进行修理。一直处于修好了继续跑，跑了再接着修的状态。B 车同 A 车比起来，虽不能说成绩有多好，但每次还有竞争最终优胜的机会。

下面问题就来了。

如果只能买一辆赢的话，要让你选择，A 车和 B 车
你会选哪一辆？

选好了答案后，接着考虑下面的问题：

“是啊，到底选哪一辆才好呢？”

大概很多人都会选 A 车吧。

因为，A 车是到目前为止从没有出过任何故障的“优质车”。将一辆从来没有出现过故障并有着良好参赛成绩的赛车，和另一辆在比赛中故障频出的赛车比较，人们选择有优质表现的 A 车显得更顺理成章。

但是，投资家的选择是与众不同的。

如果是我，就会选择 B 车。

之所以要选择 B 车，是因为它从一开始就是带着“故障”比赛的，我已经了解了它的“风险”。

进一步说，也就是我已经知道了 B 车“只要遇到了弯道就会出现故障”这个特点。

另外，每次竞赛都要遇到相同的问题，技师们已熟练掌握掌握了修理的方法，这些都是明确可以把握的事情。

而对于 A 车的情况，怎么看呢？

确实，到目前为止它还没有出现过故障，一直顺利地进行竞赛。但是，持续总是有限度的，谁也不能保证将来永远是这样的状态。

如果 A 车恰巧在下次比赛中出现了故障，结果会怎么样呢？或许连什么地方出现了故障都弄不清，怎么来进行紧急修理呢？也就更谈不上采取什么修理方法了。这种结果正是由于它以前一次故障都没有出现才造成的。一旦它真的出现故障，就会让人手足无措了。从而可能因为这一次的故障为后来的结果带来“致命的伤害”。

换句话说，正是因为 A 车以前没有出过故障，人们也就没有任何的“风险”防范经验。

对于投资家来说，这是他们最不愿意看到的情况，也是他们极力避免出现的状况。

投资家，并不害怕风险，他们最害怕的是对风险的来临一无所知。

A 车从现在开始，没人知道它会在什么时候和什么地方出现故障，这就是时刻处于一种“看不见风险”的

状态。

而 B 车，尽管容易出现故障，但是我们事先知道它“基本上是在弯道时出现故障，而故障一旦出现，经过修理即可重新比赛”。因此，当故障真的发生时，也能够得到很快的解决。

就像这样，投资家为了尽可能地把握住风险，总会选择将风险降到最低程度的方案。

所谓投资家，并不是能赚大钱的专家，赚大钱其实是普通经营者的追求。

而投资家是“能够将风险控制在最低程度”的那么一类人。

投资，考虑的重点不是“究竟如何赚钱”，而是“究竟能将风险降低到什么程度”。

这么说来，社会上的人对投资的理解或许存在某种偏差。

说白了，如果想赚大钱的话，选择经营的方式或许更加合适。投资并不是一种赚大钱的选择。因为，投资的思路是“把赚来的钱守住，在确保这些钱不会损失的前提下，再计划未来的发展”。

投资不是一种“攻击”的手段而是一种“防守”的方式。

如果，我们把以经营为目标的头脑称为“劳动者的头脑”。那么，以追求投资成功为目标的头脑，就可以叫作“投资家的头脑”。

本书所介绍的就是为了构建这种“投资家的头脑”所需遵循的 54 项法则。

这些法则是以我个人的经验为基础，通过诸如“是这样的结果吗”“要是这样做就好了”等一系列的亲身感受而总结出来的。

特别要强调的是，我认为在日本人当中能够真正熟练使用“投资家的头脑”来考虑问题的人并不多。听了关于“投资家的头脑”的观点后，有人甚至发出“原来还能这么想问题”的惊叹。

可是，同样的观点对欧美各国的成功人士而言并不会让他们感到意外。再则，这样的思考方式还包含另一层意思，也就是说，如果你能学会使用这种“投资家的头脑”来考虑问题，那就意味着从现在开始你就可以在社会上无往不利了，你的人生也一定会发生改变。

当然，并不是说“不这样做就绝对不行”或“不照着这样的方法做事就不会有好结果”。

因为，对于人们究竟如何做才能成功，根本没有所谓正确的答案。

一旦人们陷入了“必须做某某事”或“一定不能做某某事”的思维状态，或许思想就会被这样的固定模式所僵化，即使面前真的出现了某种机会也会完全视而不见。

因此，关于这本书，我希望你也不要抱着“必须要如何如何做”的心理去读。我想只要抱着“这样的想法可以用来参考”的态度就很好了。

本书的内容只要能够对你有所启发就可以了。

这些法则只要能够引起你足够的关注，那么你抓住出现的新机会的可能性就会大大增加。

第1部分

什么是“投资家的头脑”



看看投资家的头脑里究竟
藏着什么……

—01—

“出路”法则

你在考虑事情的时候会有什么样的习惯呢？

“现在的情况既然是这样了，我看就先这样，然后我再这么做，最后我想还是最好这样去做。”或许，你是用这种从“入手”开始的思路来考虑问题的。

但是，在你考虑事情的“入手”点的同时是否也想过事情的“出路”呢？

我最开始知道这个法则是在我 25 岁左右的时候。

当时，有 3 个投资人给我出资，在我正拼命工作想要做出些成绩来的关键时刻，出现了一位想要购买我的公司的人。

好不容易等到公司要见利润的时候，说实话当时我想的是：“现在公司正处于绝好的状态，有必要在这样的时候卖掉公司吗？”带着这样的疑虑，我把情况向我

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

的出资方进行了汇报。

听到了这个消息，他们竟不约而同地都来与我握手并表示祝贺。

我被他们这种在我意想之外的反应惊呆了。“公司好不容易才发展到现在眼看着就能见到利润的时候，为什么要把它卖掉？这怎么就成了一件值得庆贺的事呢？”我很不理解地问他们。

他们中的一个人听了我的话后这样说：

“你在说什么啊！这明摆着是一桩有利可图的好买卖，为什么不卖？这都是你努力干出来的，对你来说这是最好的结果啊。”

接着，他还说道：

“你可能对公司的‘出路’有自己的看法，但是，你想过究竟要让这家公司经营多久的问题吗？就按你的想法告诉我吧，你认为公司将来的出路是什么？”

我什么也回答不出来。因为，我自己根本就没考虑过公司的“出路”。

在日本人看来，如果生意做得好，那么生活水平也就自然而然地水涨船高，可以住好房子，开着高级车四

处招摇。一旦生意做糟了，那生活质量也就会等比例地下降不少。

这其中反映了什么？

生意的好坏对生活质量的显著影响就是没有考虑“出路”造成的。

在这里请稍微思考一下。

例如，在建房子时，有没有事先不考虑到要建几层的人呢？

相信不会有这样的人。

首先，要决定好盖几层的房子，然后，再根据实际情况考虑打地基的问题。

还要想好究竟要造什么样的房子。

地板的材料、墙壁的颜色等各种琐碎的事情都决定好了，还必须画出细致的设计施工图，才能开始正式施工。

这种情形与考虑其他事情的过程是相同的。

首先，都要考虑好事情的“出路”。

从“出路”的角度思考是投资家头脑中的思维定式，

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

是事情达成的根本。

首先决定好目标，再以目标为基准用倒推的方式思考事物发展的顺序。不用这种逆向思维的方式来考虑“出路”是什么事情也做不成的。

目标定不下来，预算就不能完成，也就更谈不上战略了……

干脆点说，这种情况连站到起跑线上都不能算。

例如，开车兜风驶入了高速公路。

高速路上共有 5 个出口，而每个出口的收费都不同，这样的情况下你该怎么办？是找到收费最便宜的高速出口出去才好吗？

如果事先已经想好了要从哪个出口出去，还有必要再去计较哪个出口收费更便宜吗？

但我认为，从“出路”的角度考虑问题的人并不多。

想象一下建筑的事，如果不事先决定好盖几层楼，而是“尽可能地往高了盖”，这样的想法怕是怎么也行不通的。

在选择高中的时候，类似“尽可能地选择好学校上”
“看看分数差多少，考虑有可能录取的学校上”的想法
都是不可行的。

在选择大学时，也要避免这种情形的发生。

大学毕业后学生的“出路”会怎么样呢？

进了公司以后的“出路”又会怎么样呢？

请养成对于任何问题都能从“出路”“目标”的角度思考的习惯吧。

首先考虑好“出路”，然后再做好“假设”。

接下来，从各个角度反复地验证“假设”。

这样做的结果，自然就有了“战略性”。

至于结果，也不是某种“心跳中等来的东西”，而是“已经决定好的事情”。



记住

首先决定好“出路”，然后再用逆向思维的方式来思考。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

—02—

“黑羊”法则

黑羊，顾名思义就是黑色的羊，你见过吗？

一般是不容易见到的，因为羊基本上都是白色的。

这里提到的“黑羊”这个词，是英语中的俚语“black sheep”，有“流浪汉”“给别人添麻烦的人”的意思，或者指“行为另类的一些人”。

猛一看到这个词会有不太好的印象。事实上“黑羊”也确实多用于不太好的地方，而我则宁愿从中找到一些好的意思。

在雪白的羊群里，当你发现了仅有的一只黑羊时会有什么感觉？

就算不喜欢这只黑羊，也会觉得它很抢眼。

在人群当中也有着类似的情形。一个人如果有着与众不同的地方，做了些与众不同的事情，同样也会令人

另眼相看或刮目相看。

面对这样的情形，是因另类而感到不安，还是因特殊而感到骄傲，这与个人的意识有关，会因人而异。

小时候的我是人们常说的所谓“弃儿”。自己再怎么都会和别人不同，人们都把我看成个“怪物”，就连老师也会叱责我：“怎么别人都能做的事，就你做不好？”总给我白眼。

“为什么我和别人有一样的脑袋，却不能做点让人瞧得起的事呢？”我对自己也很失望，一点自信也没有，完全成了一个自卑、复杂的矛盾体。经常会陷入“反正我就这样了”这种自暴自弃的情绪中去。

但是，后来当自己用创业的心态来思考这个问题时，心境全然为之一变。

正如不同的思考方式会为经营者带来不同的帮助一样，人们在观察事物时所产生的不同观点，是非常强大的转变人们对待事物的做法的“武器”。

大多数日本人，很讨厌自己和别人不一样。这是因为如果和别人不一样，在遇到挫折或失败时就没法给自己找借口。他们害怕被绝大多数的“白羊”笑话和嘲讽，

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

因此都希望自己做和别人一样的“白羊”。

但事实上“经历了别人未曾有过的失败”会获得“只有自己才拥有的财富”。

也可以这样理解，在这个“黑羊”法则中包含着“要成为一个有勇气的人，做与他人不同的事”的意思。

无论在任何地方，被称作“成功者”的人数都不会超过总人数的 5%。也就是说，获得成功的人只有 5%，而其余的人都在剩下的 95%里面，这就是现实。

而这 5%的成功者全部是“黑羊”。

在 100 个人当中，由于这 5 个人与其他 95 个人的选择不同，所以他们成为了“成功”的人。

也可以这样想，在 100 个人当中如果遇到 95 个人反对，或许就意味着在你前面出现“成功的道路”的可能性很大。

在美国的房地产市场受到雷曼事件的冲击而出现暴跌时，看看那些惊慌失措或四处逃散的“白羊”，相比那些认为这是“百年难遇的天赐良机”并逆势而行大肆收购房产的“黑羊”，谁会赢得最后的成功？答案是不言自明的。

只做与其他人一样的选择，绝对不会取得成功。

如果，我从小就与其他人一样的成长表现，那么现在必定也是 95%中的一员了。这样想来，在小时候被别人称作“怪物”，现在听来应该是对我的一种“褒奖”。

我在读中学时，曾经让授课老师非常生气：“为什么你总听不进去老师的话？！”叱责的口气中甚至带着某种威胁。我口无遮拦地回答：“如果要是听了您的话，我除了当学校的老师，也就干不成别的了。我可不想当学校的老师！”

那时候的我确实是一只“黑羊”。

我不由自主地想起了足球运动员本田圭佑说过的话：

“为什么要让别人决定自己的道路？！自己的路自己走！”

我想，这也是典型的“黑羊”思维方式。



记住

“经历了别人未曾有过的失败”，将会获得“只有自己才拥有的财富”。

什么是“投资家的头脑” ←

第
1
部
分

—03—

“常识即非常识”法则

在我刚来美国的时候，互联网还不是很普及，文件的传递全要依靠邮寄。

那时为了邮寄文件我就去打听邮筒所在的地方，结果出了洋相。

“邮筒，到了大街上就能找到的吧！”我根本没把这当回事，可为什么到了街上却看不见一个邮筒？我就这样在街上边走边找，但始终也没发现邮筒在什么地方。“这是怎么回事？难道在美国根本就没设置邮筒吗？”我一边疑惑着，一边在附近的街道上走来走去，最后还是没有找到。

实在找不到时，我感到有些不知所措，只好用略微懂得的一点英语向街上过路的人打听：“请问邮筒在什么地方？”

那人听了我的话大笑起来，他一边用手指着我的后方一边对我说：“你身后不就是吗？”

“是吗？到处都没看到有像邮筒的东西……”我将信将疑地转过身去，看见那里立着一个很像垃圾箱的大个的、蓝色的东西。

实际上这就是美国的邮筒了！

我从开始就陷入了“邮筒是红色的”思维定式中，并且自以为全世界的邮政系统采用的都是“ π ”的统一标志。因此，一门心思在街上寻找着“红色的带有‘ π ’标志的邮筒”。结果即使看见了美式的蓝色邮筒，也理所当然地认为那是“垃圾箱”而完全从视线中剔除了。所以，再怎么找也不可能在街上发现邮筒。

自从我扭转了认识，知道了“原来美国的邮筒是蓝色的”这个常识后，以后多次走在街上再一看……这里有，那里也有，可以说街上随处可见。

其实，美国并不是“没有”邮筒，只是我之前“没注意”到邮筒在什么地方。

这就是所谓既有观念，在某种程度上能够影响人们的观察，让人们的眼前像蒙上了一层云雾一样看不清

什么是“投资家的头脑”

第 1 部 分

事实。

生活中，与此类似的例子还有很多。尽管机会多次出现在人们的面前，但就因为人们内心被某种既有观念所占据，从而丧失了这些机会。

特别在人们自己认为拥有丰富经验的领域，以及在自己所从事的专业范围内，就要更加引起注意。

人们根据长期形成的经验经常会产生“某某就是这样的”顽固念头，而“新的见解”和“真实性”则被掩盖在了这种念头的后面。

现在，我们就来重新对以往的常识性观念进行一下质疑。

把自己心中过去“想当然”的事情都要重新修正一遍，这就相当于对积累在心中的陈旧垃圾进行了一次清扫。

这项工作不需要采用其他特殊的方式就能进行，只需“到国外去”。

因为本国知道的常识换到他国人那里可能就不再适用了。

例如，在日本人的常识中会有“要将主人做给客

人吃的东西都吃完，如果剩下食物就是对主人的一种失礼”。

可是这一项礼仪到了中国又是什么样的呢？

面对主人的招待，如果客人把东西都吃干净了，那就会给主人留下“不够吃了”“招待得不好”的印象，这会令主人感到难堪甚至羞耻。在中国做客时要剩些食物是常识，反之，把所有的东西都吃光就是“非常识”了。

诸如此类，在日本被认为理所应当的事情，到了其他国家就不一定是天经地义的事了。这样的情况在生活中非常普遍。

例如，TOTO 牌的智能坐便器——一种能自动加温冲洗的坐便器，按照截至 2011 年的统计数据，这个产品在日本的销售数字突破了 3 000 万。而这种普遍受到日本人喜爱的产品，在其他国家却并不受欢迎。

听说歌手麦当娜在来日本时很喜欢这种温水便器，还特意买了带回美国。而这样的事情，在一些日本人看来就感到奇怪，他们认为这种产品在其他国家也“本来就应该有”，根本用不着从日本买。但如果这些日本人

走出日本就会明白麦当娜这样做的原因了。

正因如此，人一旦打破了常识的束缚，就会培养起“捕捉机会的眼光”。

如果真去了国外，能不能发现一些好的商机呢？在海外的生活中，是不是也经常会出现一些在国内从来没有意识到的灵感和想法呢？

人如果能像这样对自己的“常识”产生质疑，从“非常识”的角度重新修正思想，就会在其中发现很多过去自己从来没有想到过的机会。



记住

你的“非常识”在世界其他地方或许就是“常识”。

—04—

“茶杯”法则

我突然间想起了茶杯的样子，于是不禁有了一番联想。

茶杯的底下为什么都要有一个托盘？

茶杯的手柄为什么都被设计成手指伸进去很费劲的样式？而手指和手指之间只能保持拿捏的姿势才行？

在英国，人们有午后喝红茶再加一些点心的习惯，这被称为“下午茶时间”。据说这是因为很多英国人是“猫舌”，也就是不习惯吃热食。

英国过去的贵族在享用下午茶时，都不是直接拿着茶杯饮用红茶，而要将茶杯放在托盘里，等到红茶凉了再喝。

因此，英国人喝茶光有茶杯不行，还必须有托盘。

什么是“投资家的头脑”

第
1
部
分

另外，为了让茶水更容易散热，茶杯的杯壁也被设计得很薄。

茶杯的杯壁很薄，被认为还有另一个原因。

那就是这样可以让阳光透过杯壁，更清楚地显现红茶漂亮的汤色。

再有，茶杯的手柄被设计成手指难以伸进而必须要靠手指之间紧捏才能握住茶杯的特点，其中也存在某种理由。

在过去，红茶是只有英国贵族才能享用的奢侈品。贵妇人的手指因长期戴着手套而显得非常柔滑。所以，为了防止她们在拿茶杯时手指打滑，就特意将手柄设计成手指难以伸进而必须紧捏住才能防止滑落的样子。

我为什么要冷不丁地谈起这件事情，其实无非是想表明茶杯之所以成为今天的样子，是因为某种历史渊源在其中起到的作用。

也就是说，在一切事物形成的背后都存在不同的理由，从而构成了不同的事物。

所以，不加分辨地接受各种观点是不行的，凡事都要想一下“为什么会是这样的”，这一点是很重要的。

这样的做法适用于所有事情。

具有投资家脑子的人就会经常追问“为什么会是这样？”“究竟为什么会发生这样的事情？”等这类问题。

他们之所以养成了这样的思维习惯，是因为投资本身追求的是以不让现有资产减少为前提的未来发展，是保证资产稳妥、顺利地传承给子孙的事业。因此，就要对未来具有一定的预测力，尽可能地根据实际情况的变化找到应对措施。

要想更好地预测和把握未来，首先就要回溯历史，了解事物的来龙去脉尤为重要。

例如，当听到一个消息时，你的兴趣不能只停留在“发生了什么”，重要的是要预测一下“接下来的事情会怎么样”。从某件事中学到的东西，不是这件事一结束就没有了，还要考虑到接下来的事情会怎样。没人知道事情最终的结局，因为人们在了解事情时，除了能看清历史发展瞬间的“点”以外，在其他方面的视野都是有限的。

只有了解历史进程规律的人，才会关心“点”之后的“线”，也就是接下来的问题。换句话说，人们除了

关心“点”以外，还应该更多地考虑“线”，这对提高人的能力非常重要。

在产生各种经济现象的背后也存在不同的原因。人们有必要不仅从“点”更要从“线”的走向中了解事物的真相。

以现在的日元升值为例。究竟是怎么造成的？

是日本经济发展形势特别好的结果吗？

但从现在的经济形势来看，怎么也不能说日本是处于发展形势特别好的状态中。

那么，为什么日元还会升值呢？

这是因为美国和欧洲诸国所面临的各种复杂问题共同造成了世界范围内的经济不稳定，就使得世界上使用最广泛的美元和欧元形成了所在流通区域的货币政策的联合，共同施压让日元保持“增长”的态势，这样或许就能暂时起到缓冲欧美经济压力和规避欧美经济风险的作用。

但从日本自身的经济形势看，绝不应出现日元升值的现象。而从促进欧美经济发展的观点出发，日元如果贬值，欧美货币的影响力就会随之降低，所以，受欧美

货币政策的影响，日元出现了升值（此处关于日元升值的原因仅代表作者个人观点。——编者注）。

通过这样的方式，从历史中寻找事情的真相，人们就会增强预测“未来”的能力。



记住

懂得历史就意味着掌握了未来。

—05—

“首先给予”法则

在日本，几乎所有人都信奉先要“给予”他人才能使自己得到富足的道理。

很早以前，日本是被称作“给予”之国的。这一点从神道“祝词”的内容中就可以看出来。

祝词是神社主祭在禊祓等仪式中的唱诵内容。祝词

中可以听到很多对“给予”表示感谢的内容：“神啊，谢谢你给予我们食物。神啊，谢谢你给予我们衣服！”

这里说到的内容，也展现了最初掌握先进技术和尖端知识的人，向普通民众传授技能的情景。这些技能包括栽培稻谷等作物的技术、加工各种食物的技术、食物的储存方式、建筑的方法，以及织物的技法等。

在这种情况下，日本人就会将传授这些技能的人视为“天神”一样地敬奉，即使到了近代，依然把这些被称作“神”的子孙当成“天皇的家族”，从内心里尊敬并珍惜他们的存在。

如果从这样的角度来考虑，那么日本的天皇家族和日本国民之间的关系实际上是很深厚的，他们彼此的距离似乎也挨得很近。

例如，京都的二条城的围墙看上去非常低矮，很容易就能看到城堡里的样子，那里就是天皇居住的地方。说它触手可及也并不夸张。从这一点就可以看出天皇对日本国民的信任，也说明了天皇与日本国民之间的深厚感情。

在想什么

据说，天皇直到现在每天还要为日本国民不要罹于饥谨之灾而祈福。东日本大地震发生之后，天皇不顾自己身体安危来回奔走于灾区慰问灾民。

人只有首先给予他人关怀才能得到他人的信任。

而再换一个角度，我们可以再看一下为什么有些国家在历史上虽被其他的国家掠夺却没被“征服”？

历史上几乎所有遭受过侵略的国家都会奋起抵抗，而最后也会以这些国家的独立而告终。这些都说明了只要将自己国家的命运从敌人的手中夺回，最后总会实现国家独立的终极目标。

我们现在要明白的道理是“通过夺取得到的只是暂时的利益，要从长远的利益出发，首先就要做到将自己的利益给予他人”。

这个原则用在生意上也同样有效。

人不要总想着夺取，而要懂得给予。首先做到了给予，才能使被给予者对给予者心怀感恩之情。即使曾经是对手，这时的关系也会转化为“朋友”，而不会再以“对手”相待。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

因此，如果将利益分成 10 份，可能的话将其中的 9 份给予他人，而给自己留 1 份足矣。

或许有人会不明白“只给自己留 1 份”的道理，那么就请这样想一下，如果我们能从 100 个人每人那里分得 1 份的话，自己的利益不就成为 100 份了吗？

当然，这样的情景目前并不常出现，只有当所有的人都能做到常怀感恩之心以后才能见到。



记住

将欲取之，必先与之。最终的获得不能靠“夺取”，而要首先做到“给予”。

—06—

“不主动出击”法则

举个例子，假如你喜欢上了某个女性，但是不管你自己如何爱恋对方，即使到了茶饭不思的地步，而对方却根本不知道你的感情，丝毫没理睬你。

像这样的情况，该怎样做才能引起对方的注意呢？

如果你整天琢磨着“她为什么不在意我对她的感情”，而从不积极主动，我想或许最后的结果正与你想要的相反。

有一种说法叫作“强扭的瓜不甜”。也就是说，自己强求的结果并不一定就能如愿。这主要是自己的实力不足造成的，不能轻易地埋怨别人。

就拿上面的例子来说，如果你多次主动向她表明了心意，但依然没有让她动心，恐怕是因为连你自己都还没有做好让她接受你的准备。万一你的出击见效了，你

们就算成了恋人，这样的状态恐怕也不会持续太久。这是因为，你为了尽可能地满足她的欲求，勉为其难地做到了，但很快又会因为她新的欲求得不到满足而使你们的关系出现破裂。

真到了这个时候，她是不会回到你身边的。

所以，与其这样不如耐心地等待她主动向你走来并表达出“这个人真棒啊”这种感情的那一刻。要让自己表现得更优秀，这才是最重要的事。

假如“河流被污染了，还想让鲑鱼像从前一样洄游……”，你觉得这有可能吗？

即使你把鲑鱼强行放回被污染的河里，结局是它们或跑掉或死掉……不管怎样，你都很难在河流里再见到鲑鱼的影子了。

因此，保持河流的清洁，为鲑鱼创造有利的生长环境，这样一来鲑鱼自己就会游回来。

我年轻的时候，经常参加其他行业的交流会，在和有名望、有影响力的人交换名片时就会想“能见到您真是幸运”。

那么这种感到幸运的心情，究竟意味着什么呢？

现在想起来大概就是“这个人或许能给我带来帮助”
“和他认识的话，可以让自己的水平提高”诸如此类的心情。

现在，我每年都会收到数千张他人的名片，很遗憾这些人的长相我基本上都记不清了。于是我就想：“我在年轻时遇到的那些名人，一定也像我现在一样，完全记不住别人的模样。”由此，我悟出了一些道理。

在生活中所谓的人脉，并不是我们主动追求而得到的，如果对方对我们没有同样的欲求，这样的人脉根本就不会成立。

在有了上述感悟之后，有一次我参加聚会时看见了日本汽车制造业中居于领先地位的某家企业的社长，并且像以前常见的那样，等待和他交换名片的人排成了长龙。

我当时没加入那条长长的队列中去，我的想法是：

“排在队伍里的人就像过去的我一样，就算和社长交换了名片，最终也只能落得社长连他们的样子和名字都对不上的结局。现在的我不会再去做和某家社长交换名片的事了。人更应该做的是在交换名片之前，去做一

些能让对方记住你的长相和名字的事情，这才是最重要的。”

随着自身的不断成熟，人会变得更加优秀，让自己成为能够留在别人记忆里的人物，到那时再去和想要认识的名人见面的效果才会更好。

“很想见到那个人！”但不管你如何积极主动，如果得不到对方的回应，也是没有意义的。

因此，如果你想“什么时候才能见到这个人呢？”那就要做好充分的准备，等待真正见面的那一天。

这样的做法也符合投资家的思考方式。

当你有了“想做某某事”“想得到某某”的想法时，你希望达到的结果并不会自动到来。无论如何，你首先要让自己的想法与希望达到的结果形到某种契合才行。而要想创造出这样的条件，就必须先做好自己的事情。

如果你想得到一辆法拉利跑车，那就要从现在开始为这个目标进行准备。要好好地考虑一下，为了购买这辆跑车，你究竟要做些什么才好。要认真制定出一个可以实现购买目标的战略，并进行细致的准备。就算你还没有购买跑车的能力，那也应从寻找一个能够存放

法拉利的车库开始做起，这个现在就能做到。

最终，当你为拥有一辆属于自己的法拉利跑车而精心筹划了各种相应的准备，你想要的法拉利跑车也一定会适时地出现在你的面前。

机会，都在一瞬间出现。

既然已经定下了目标，那么当下就要尽可能地公司以做到的事情做起，保持高昂的精神状态，那么，你得到的结果就一定会到来。



记住

要想得到期待的结果，首先要自己做好准备。

—07—

“接受与容纳能力”法则

鬼、UFO、外星人……

你相信这些吗？或者……

如果你认为“这些东西根本就不存在”，那么这个话题就到此为止，再说什么也没有意义。

如果，我说的是“如果”，我们眼前真的出现了鬼，很多人也一定会以为是“自己的错觉”而不当回事。

如果，天空中真的出现了 UFO，很多人也一定会认为“可能是飞机”而不以为然。

可见，自己内心否定的事情，就算真正清晰地见到了，也会当作没看见一样。

大多数人，只相信自己眼睛看到的東西。

但是，在这个世界上眼睛看不到的东西是占绝大多数的。

在想什么

例如紫外线、红外线等就是眼睛看不见的。

大肠杆菌、流感病毒，能看见吗？

空气、氧气，能看见吗？

原子、中子，还有放射线，能看见吗？

还有爱、友情这些情感，眼睛能看见吗？

还有圣诞老人，实际上是一个并不存在的人物。

但他又确实存在于孩子们的心里。

想一想孩子们小时候的事情吧。

他们都很担心，要是没有了圣诞老人怎么办？圣诞之夜很多孩子强打着精神不肯睡觉，就想等着看圣诞老人给自己带来了什么礼物。不是还有很多大人特意写好了贺卡，准备给孩子们带来意外的惊喜吗？

另外，大人们还经常听到孩子们说“见到了妖怪”，我总在想“他们是不是真看见了妖怪啊？”

这是因为孩子们的接受能力尚处在发展阶段。

所以，他们能够心存很多的梦想。

例如，美国职业棒球联盟的松坂大辅，在上小学时就写下了“将来要成为身价上百亿日元的选手”。他周

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

围的大人们并没有用“你这样的想法根本不可能”的态度嘲讽他，而是用“你一定能做到”的话积极激励他。

后来，松坂大辅真就成了一位身价上百亿日元的优秀职业棒球选手。

像这种“信任的力量”，能够发挥超越时空的巨大威力。

所以，要想发挥“信任的力量”，首先就要培养“接受与容纳”的能力。

但是，在现实中我们很遗憾地发现，在成人化的过程中，与培养“接受与容纳”的能力相比，人们更多地学会了轻易“否定事物”的能力。

在这个过程中，人们所掌握的经验和知识好像都成了垃圾，逐渐堆积在人们的内心，让人们的内心拥塞没有了多余的缝隙。结果就造成了即使有什么新的想法和建议，也不能再接受和容纳了，只能处于固执己见、故步自封的状态了。

至于这个世界上是否真有鬼，外星人是否真存在……问题的实质并不在此。

有没有只是一个问题，重要的是容纳的态度。你应该以“如果看见了或许还真有”的心态思考，或者考虑一下诸如“如果真有了我们该怎么办？”的问题。当然，最重要的还是心态。我们或许应该保持“这么说的话那就可能存在”的开放心态，才能让自己获得成功的机会增加。

事实上，改变的机会就隐藏在其中。只是存在“看见”与“看不见”的区别。回到孩子们的视点，或许他们可以看见很多大人们看不见的东西。

10 多年前，我在日本首次讲解关于“美国的房地产投资”的问题时，大约来了 30 位听众。由于那时我没有任何的知名度，也没有什么漂亮的头衔，所以来听讲的人基本上也不会相信我说的话。

不过我知道在这些听众里有一位在那时就相信了我说的话，并且还能按照我说的去做。

他相信我的理由很简单，就是“听上去挺有趣的”。而且，最重要的是他还能不加质疑地照着我说的去做。

最后的结果怎么样呢？

什么是“投资家的头脑”

第
1
部
分

现在，他在美国拥有 80 处以上的房产，每年有一半以上的时间待在加拿大的温哥华，另一半的时间则和家人一起住在夏威夷。而同时听讲的其他 29 个人，恐怕还过着与以前同样的生活。

人在生活中要想抓到像这样的机会，就必须拥有接受新鲜事物的能力。



记住

世界上什么事情都“有可能存在”，要先能够接受。

—08—

“绝处逢生”法则

或许你听到过“绝处逢生”的说法。

回头看看自己的人生，仔细想一下就会觉得这里面道出了生活的真谛。

中国有句古话叫作：“塞翁失马，焉知非福。”这句话也道出了人生中经常要面对这种否极泰来、旦夕祸福的状态。

事实上，我就有过几次陷入最糟糕境地的深刻体验。

其中，遭受最大打击的一次是在我 27 岁的时候。

那时，正值我的新事业取得意想不到的成绩，万事显得一帆风顺，事业得到了急速发展。

这样的结果真让我喜出望外：“这才不愧是我啊！”从这些令人惊喜的表象中，我还找到了那么一种天马行空的感觉。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

这时被虚幻迷惑了的轻狂的我，难以再听进去别人的意见了。

也就在这时事情发生了。

想要扩大的事业规模超过了实际需要，这样盲干的结果是只在一瞬间，就将我好不容易打拼下来的资产中的近9成都赔光了。

即使这样厄运还没有结束，紧接着又发生了员工侵占公司20万美元资产的事件。

听说这个员工的父亲因为疾病长期住院，欠下了大量的外债。这样高额的费用要靠他一点一点地挣出来实在让人感到头疼，而他眼前正好又经手着这么一大笔的现金，所以他就忍不住动了侵占这些现金的念头。

我极其愤怒地命令这个员工到公司的一间办公室来，我想要严厉地斥责他，可当我推开那间房门后立刻看到了这样的场景：

那个员工正跪在地上，脑袋垂伏在地板上哭泣，旁边他年迈的母亲坐着直叹气……

我想好要说的话，一下不知道跑到什么地方去了。

刚才愤怒的情绪也似乎瞬间消失了。于是，我竟有了这样的想法：“他并不是一个坏人，我宁愿相信他犯罪的原因很简单，是不是与公司过于宽松的管理风格有关？与其说是他犯了罪，不如说是公司这样的状态诱发了他的邪念。”

既然有了这样的想法，我就对他讲了如下一番话。

“你做这种事情真令人生气，但既然已经这样了，就只当是你从公司借的钱吧，只要你能一点点地还上就行了。”

但这样一来，公司剩下的现金就只有大约 4 万美元了。

我选择了面对现实的做法，不想用暂时欺瞒的方式影响公司的未来发展。但在支付了必要的办公费用和当月的员工工资后，我手头只剩下了 2 000 美元。

经营一家公司只剩这区区 2 000 美元究竟还能做些什么呢？还会出现什么样的转机吗？

“没想到这么快就到了这样的境地……”

我为自己过去的轻率而深感悔恨，也为曾经的轻狂而感到羞耻。同时，作为经营者的所有信心也在遭受如

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

此沉重打击的情况下消失得无影无踪。

直到有一天在我回家的路上发生了一件事情。在我多年来每天都要走过的路旁，有个告示牌上的内容吸引了我的眼球。这条路是我非常熟悉的地方，但这块告示牌我以前却从来没有关注过。

那上面写着：

“某某商业学校，就学费用 2 000 美元”

上面写明了学费是 2 000 美元，而公司现在剩下的钱也正好是 2 000 美元。

“这是偶然吗？现在如果把钱交了学费，公司的资产正好归零了。好吧！这也是缘分了。重新学习或许能够找到新的起点！”

这块告示牌对我来说似乎存在某种不可思议的因缘，我在半是破釜沉舟半是自暴自弃的复杂心情下决定去读这个商业课程。

从此，我的生活随着这块告示牌的出现而发生了改变。

在那个学校里学到的每门课程对于我来说都是“大开眼界”。很快我就沉浸在了学习的乐趣中。

在老师的授课中有一句话给我留下了深刻的印象，那就是“在商业中绝对不能‘欺骗’”。

说实话，在听到这句话的瞬间我有种醍醐灌顶的感觉。

为什么有这样的感觉，那是因为即使公司的资金到了如此窘迫的境地，我依然没有把实情告诉员工。

“商业中不能出现‘欺骗’，像我这样对员工隐瞒公司实情，算不算欺骗员工的行为？”

我在这样的困惑中反复思索，最后终于鼓起了勇气不加隐瞒地将公司的现状如实告诉了员工。

“很抱歉！实际上现在公司的情况非常糟糕，已经到了连诸位的工资都发不出来的地步了。”

要说的都说出来了。然后，不管是对我的抱怨还是指责，我都做好了承担的准备。

但是，员工的反应却出乎我的意料，他们纷纷表态：

“出了那样的事情也是没办法的。要不我们大家把公司损失的那部分钱分担了吧。”

“工资晚一些给也没关系的，我们都好说，没关系的。”

“我们大家一起加油！”

所有人都诚恳地表达了自己的想法，共同承担起挫折和失败带来的痛苦。经过这样的考验，公司员工的关系反而得到了增强。

现在回想起这件事情，我从心里还是非常感谢员工当时的做法的。正是从那以后，我才改变了以前傲慢、浮夸的恶习，成为今天的自己。

从最开始抱怨自己“怎么会摊上这么倒霉的事情”，到后来认识到其实这也是人生阅历中的宝贵财富。自那以后，自己才真正变得坚强和有魄力！这样的结果看上去还算不错，我也正是经历了此事以后才开始反思自己的公司是否在“视野”和“战略”上还欠缺某些东西。

“我们的发展方向究竟在哪里？”

“目标是什么？”

“怎么做，我们才能实现那个目标？”

等等，对于公司来说这正是应该好好思考一些实质性问题的時候。

在想什么

所谓“绝处逢生”中的“生机”，到底是一种什么样的机会？

这种“生机”指的是“改变自己的机会”。

再进一步解释就是一种“改变自己‘意识’的机会”。人在顺境的时候是不会产生改变自己的想法的。所以，只有当人处于逆境、绝境时才会穷则思变、痛定思痛地寻找机会，达到化险为夷的目的。

尽管很忧愁、很痛苦，但当人处于最糟糕的境地时，一定要冷静地想一下：“在这样的绝境中或许隐藏着某种转机。”或许就能否极泰来，从而做出另一番全新的成就来。



记住

绝境中隐藏着改变自己的机会。

—09—

“模仿”法则

“学习”一词的原意与“仿照”有关，也就是说，其中包含了模仿的意思。

我们小时候似乎都有过模仿自己喜欢的歌手或演员的做派、穿着还有口音，甚至谈笑的方式的事。还有，明明是自己讨厌吃的食物，但当知道了那是自己崇拜的偶像最喜欢的东西时就拼命地强迫自己也喜欢起来。诸如此类的事情说起来还真不少。

像这样抱着要和某个人有同样的生活的强烈愿望，人们就会对这个人的模仿从改变自己的部分行为过渡到改变自己的所有行为，从而使自己出现酷似某人的不可思议的结果。

这种情况并不局限于孩子，大人也有很多类似的情况。

要想学习某人，首先就要把那个自己羡慕、崇拜的人当作“模范”或“模特”，从模仿学习他们的行为开始。

如果想成为一个有钱人，那么最重要的就是要模仿有钱人的样子。这并不是说你要去模仿他们开高级车或买豪华游艇这类的行为，而是要你模仿，学习他们那些在“外表”上并不能被直接看出来的思维方法和行为方式。

你要仔细观察有钱人是怎么考虑问题、怎么做事的，尽可能地学着和他们一样。只要你能自然做到像有钱人一样想问题和做事情，那么，你就有望成为一个有钱人了。

在商场上也是同理。

实际上，我现在之所以能从事房地产投资行业也是“模仿”来的。

模仿，说起来挺简单，实际做起来重点是要选择好“模仿”的对象。

那些传承了数代并成功经营了数百年的家族企业的历史和经验最值得借鉴。你会发现在生活中赢得瞬间辉煌的人很多，但这些暴发户不应该成为你模仿的对象。

只有借鉴和学习有着数百年传承积淀的事业成功者的经验，你才有可能获得成功。

这也是最切实可行的方法。

说起和投资有关的行业，即使说“除了模仿以外什么也做不了”我个人认为也不为过。

我的意思是，我自己从模仿中得到了太多的益处，这就是所谓的经验之谈。

例如，我想收购一家餐馆，那么首先我要去找一家自己喜欢的餐馆的样子去参考。或者，去参考一下现在正流行的餐馆风格。一家经营成功的餐馆，只凭你去看一看是看不出其中有什么奥妙的，但这其中一定存在某些看不见的亮点。

这时，首先就要对这家餐馆的特点来一个彻底的“汲取”。

在“汲取”他人经验或特点之前，或许你的内心会产生“模仿别人有些可耻，不应该做这样的事”等诸如此类的想法，但我想说的是，很遗憾生活中的“自尊”并不能当饭吃。

如果你想获得成功，那么你首先就要去那些已经获

得成功的地方“汲取”他们的经验。然后，模仿、模仿、再模仿……在彻底模仿和借鉴别人成功经验的过程中，逐渐使自己有了“这里或许这样稍微调整一下会更好”的意识。这时就意味着你已经找到了“原创”的感觉。

追求“模仿”和借鉴他人为什么就不可以呢？

凡经营成功的餐馆，一定有它经营成功的“道理”。

日本能够发展到今天，一直追求和依靠的就是这种“模仿”的精神。在此基础上，创造出了很多超过“原创”的一流产品。

“原创”是从“模仿”开始的，“模仿”属于人类文明的进化过程。



记住

刻意的“模仿”是产生“原创”的基础。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

—10—

“轻轻松松”法则

偶尔，你会见到一些似乎什么事都能做，而且都还做得不错的人。

我在上小学时就认识这样的同学。

学习属于中上水平，运动神经很发达，画画也能来上几笔，唱歌也不错，还能拉几段小提琴，真是个挺能干的人。

我见到这样的人就会想：

“能像他那样什么都行的话该多好啊！”

“真羡慕，好像就没他不能做的。”

所谓“轻轻松松”的人，其实指那些能力超出平均水平之上的人，他们无论做什么事都能在平均水平之上，而且在任何场合都可以应付自如，是那种“全能型”的人。

如果说这些人不会有危机感，想必也是一件很容易理解的事。因为他们做什么事都在平均水平之上。即使他们不怎么努力也比那些做事不灵光的人费尽力气得到的成绩要好。

只要他们稍微努力一下就会取得相当好的成绩。他们从不会让自己陷入“谷底”，所以，他们也就无从产生渴望从绝境中奋起的精神。

因此，这些人追求上进的心理也不会太强烈，想让他们“用更高的标准来要求自己”也不太现实。

那在这样的情况下会产生什么样的结果呢？

这种“轻轻松松”的心态，会令其一生都在“就这样也挺好”的状态中度过。想要用恰当的语言来形容他们的话，那就是“守着金饭碗讨饭”这句话了。

我观察了一下自己公司的员工，发现在他们一些人身上，就存在这类人的某些特点。

这些人在刚来公司时，都是很优秀的人才，但工作上一段时间后就都不再有更高的追求了。有意思的是，那些最开始比谁都理解得快，只要看一眼就能明白的人，反而到了最后都不再追求更高的目标了。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

我仔细想过这个问题，得出的结论是：越是优秀的人才，越是抱着即使自己“轻轻松松”做事也不至于太差的心理，结果造成了他们自身发展上的劣势。

还有，那些“轻轻松松”就行的人，往往是在他们事业的起点处存在某些“轻轻松松”就能应付过去的地方。如果他们真的遇到了自己不足以轻松应对的事情，那么到了那个时候也就容不得他们再轻松下去了。

也就是说，那些做事不轻松的人，在他们最初开始工作的时候，面对的就是“不能轻松应付”的环境。

因此，就算遇到了某些力所不能及的事情，也不要轻言放弃。而是要在最终的结果到来之前，投入更多的时间尽全力去迎接挑战。

实际上，无论对于个人还是企业，“失败都是一种财富”。在失败中总结、汲取教训之后就会防止个人或企业将来出现同样的错误。

那么，这里有一个要问读者的问题。

“你真的就想轻轻松松地度过这一辈子吗？”

我想，有幸拿到这本书的读者，内心里多少会有那种不希望轻轻松松、庸庸碌碌地度过一生的想法。

这样一想的话，那种轻轻松松的生活态度，听上去就有些让人担心了。

当然，如果你认为“‘轻轻松松’的人生就很知足了”也无可厚非。但是，只要你还有那么一点“就这样下去能行吗？总得做点什么吧”的想法，那么就请尝试从现在开始“不要总沉浸在轻轻松松的状态里了”。请相信，只要你比现在更努力一些，就应该能得到更多你想要的结果。这是我特别想提醒那些浪费了才华的人要注意的事情。

有的人从小学开始不费什么劲成绩就不错，到了上大学的年龄也不是很努力就进入了自己想上的学校。

然后，又顺利进入自己想去的企业就职，取得了还说得过去的业绩。

猛一看，这种人的生活并没有什么問題，发展也算一帆风顺。就这样走下去，最大的可能就是轻轻松松或庸庸碌碌地度过一生。

这里顺便提及一下，我们公司用人的标准是“没经验没关系，只要肯努力”。

不用做到万事皆通，只要做到努力、持之以恒，这

什么是“投资家的头脑”

第
1
部
分

就是成为职业高手的最重要的素质。

还有一个非常重要的理由就是，那些经验不足的人，因为知道自己欠缺的很多，如果不依靠他人的帮助很多事情就办不成，所以他们会更加看重别人的价值。

而从另一个方面来看，那些万事不求人的人，似乎什么问题都可以自己解决，于是就不太善于或不屑于依靠别人的帮助。所以，造成的结果反而是他们显得不太尊重别人的价值。

但是，不论是谁要想“成就一番大事”，不借助他人的力量是不可能实现的。

因此，我认为这就是为什么那些好像万事皆能的人，最终反而不如那些经验不足但肯努力的人取得的成就大的原因。



记住

没有经过太多挫折的人就会“庸庸碌碌”地度过自己的一生。

—11—

“改变环境的勇气”法则

有一段话，我个人非常喜欢。

尽管有些长，但我还是想介绍给读者。

“你做不好的。”对于这样说你的人，他的话不用听。

如果自己想好了做什么，在别人伸出援手之前，自己先来。

大多数的人，做事时总会抱怨我不行，你也不行。

他们真正的意思是不想让你成功。

因为，他们自己得不到成功。

所以，自己半途而废的同时，也希望你的梦想中途夭折。

不幸的人，总愿找同样不幸的人做朋友。

不要接受最终的失败。

什么是“投资家的头脑”

第 1 部 分

在自己的周围，凝聚更多向上的力量，

让更多善于思考的人，成为你的朋友。

让自己的周围充满激情与渴望，

让更多正向思维的人，成为你的朋友。

在身旁发现了憧憬之心，

就去虚心地向他讨教。

自己的人生，应该自己来负责，

这样，自己的梦想才会引导着你去成功。

你要知道，你是为了自己的幸福而生活。

你要知道，你的生活是为了自己的幸福。

这段话，是美国职业篮球巨星约翰逊说的。

记得我在上大学 4 年级的时候就下定了决心，立誓自己一定要“在美国获得成功，实现美国式的梦想”。

于是我连 10 天后毕业的日子都等不及了，匆匆办理了退学，义无反顾地走上了赴美之路。

周围所有的人都强烈反对：

“你是不是吃错药了！再好好想想！”

“你究竟想什么呢。不要乱来！”

“现实可没你想象得那么美好!”

等等，各种各样的声音不绝于耳。

那之后，我拿着学生签证来到了美国，就在我兴致勃勃地想去应聘美国的公司时，周围所有人同样表示强烈质疑：“学生签证根本不可能被美国公司承认!”

接下来，我想利用报纸上的广告筹集事业开创资金时，周围所有人都发出了嘲讽的笑声：“你不傻吧？这样的事情，根本不合情理!”

我在 25 岁时筹集到了 35 万美元的贷款，在我打算投资购买价值 50 万美元的房地产时，周围反对的声音再次响起：“贷款恐怕到时都还不上吧？还是住手吧!”

我顶住了来自周围的各种压力，闯过了一系列的难关。

于是，我做到了上面所说的所有我想做的事。

憧憬在美国成功的事情做成了，凭着学生签证在美国公司就职的事情也做成了，靠着报纸广告筹集事业开创资金的事情同样获得了成功。

接着，我用筹集到的 35 万美元贷款，购买了价值 50 万美元的房产，贷款也全部准时还清。

而那时在我身边总抱着强烈反对态度的人，现在一个也不在我的周围出现了。

从日本到美国，

从留学生到经营者，

再从经营者到投资家……

我正是通过自己的努力改变了环境。

但是，在改变环境的同时，我与从前的朋友们的关系也渐渐地疏远了。

因为，彼此感觉话不投机。自己感兴趣的内容对方很多都不明白，而曾经做朋友时的共同喜好现在也完全打动不了自己了。即使勉强碰到一起，再也找不到从前的快乐感觉。

“这究竟是怎么回事？难道是我太另类了吗？”

有一个时期，我感到过去的朋友一个个地都要远离我而去，心里非常沮丧和烦恼。

也正是在那段困惑期，我看到了约翰逊的这段话。

我发现能帮助我解脱这种困惑的所有答案都在这段话里了。

过去自己周围的那些人其实都不想让我成功。

他们的梦想不能实现了，所以也想让我的梦想破灭。

所有人都异口同声地说：“那种事根本不可能做成！”

其实，他们真正想向我表达的意思是“不希望我能做成那样的事”而已。

因此，当我真正实现了自己的一个又一个梦想，站在了更高的舞台上时，他们自己也就一个又一个地从我的身边消失了。

所以，这样想来和过去的那些朋友虽然都断了关系，但取而代之的是我又找到了一些新的朋友。

正是由于自己进步了，必然会带来周围环境的改变，所以周围交往的朋友自然也就会发生变化了。

老实说，我的内心始终存在某种不安，从没有产生过自己稳操胜券的想法。

造成失去了原来的朋友的情形并非我所愿，我还是希望能够真诚待人，和好朋友还能像从前一样相处。

“连‘对方是谁，谈的是什么’都不了解，有必要去那样的场所参加活动吗？”我现在依然会为这样的事情纠结。

什么是“投资家的头脑”

第
1
部
分

但是，我清楚地知道，只有鼓起勇气跨出这一步，才能真正改变自己的环境，赢得人生最大的发展。

如果周围有人反对你，请不要心生畏惧，要勇敢地面对。

无须恐慌于环境的改变。

尽管鼓起勇气，大胆闯入未知的新世界。

在全新的世界里，一定会有奇迹等待你的到来。



记住

人们反对的背后可能是不想让你成功。

—12—

“改变自身”法则

这是从我师傅那里听来的故事。

在一个小泥塘里住着一只青蛙。

有一天，发生了这样的事情：有一只漂亮的青蛙来到了这个小泥塘边，几年前它离开了这个泥塘到别的地方去了。

见到这只回来的漂亮青蛙，待在小泥塘里的那只青蛙感到了自身的污浊，急忙开始拼命地清洗自己的身体。

但是，再怎么费劲地清洗还是感觉身体是黑黑的、脏脏的。那只青蛙只好流着汗继续用力地清洗。

即使再怎么努力，清洁的感觉似乎只是一瞬间的事，时间稍长一点，那只青蛙的身体又会被黑泥弄脏了。

在泥塘里生活的那只青蛙渐渐地明白了问题究竟出在了哪里。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

自己居住的泥塘的环境才是造成身体污浊的直接原因。因此，只要自己还生活这样的环境中，身上就总是会沾上黑泥的。

那只青蛙把自己的发现告诉了其他所有青蛙，并提议：“让我们一起把这个泥塘清理干净吧！”

但是，它的提议没有得到任何一只青蛙的赞成。他们认为：“像现在这样就挺好，我们可不想做那些多余的事！”反过来，它因为这个建议遭到了大家的抱怨。

“请大家多关注一下这个泥塘吧！”那只青蛙不肯放弃，继续向其他青蛙呼吁。但是，根本得不到它们的理解，青蛙们还在背后指指点点：“这家伙脑子坏了。”后来那只青蛙变得越来越孤立，再也没有青蛙愿意做它的朋友了。

“不能在这样的地方生活下去了。”那只青蛙经过思考后，终于下定决心，从这个泥塘里出走了。

在外面的环境里将会遇到什么样的天敌，谁也说不清楚。能否找到比这个小泥塘更好的居所，谁也说不准。老实地说，那只出走的青蛙充满了不安和恐惧。但是，即使这样，它还是义无反顾地离开了小泥塘。

走了好长一段路，那只青蛙终于看见了一个很大的水塘。

水质清澈，是一个非常漂亮的水塘，与原来肮脏的小泥塘相对比，简直是一个完全不同的世界。

“这里太美了！”那只青蛙决定就在这里生活了。然后它还回到原来的住地，极力地劝解其他的青蛙一起搬家：“我找到了一个非常干净、漂亮的水塘，大家一起搬去住吧！”其他青蛙面面相觑，谁也不相信他说的话。

“还在说这样的昏话！”

“总爱撒谎！”

大家认定这只青蛙在撒谎，最后就把它叫作“骗子青蛙”。

那只青蛙被弄得筋疲力尽，独自回到了现在的水塘，对于这种得不到大家信任、理解的残酷现实，只能发出无力的感叹。

就在这时，不知从什么地方来了一只上岁数的青蛙问道：“怎么了呀，孩子？”

于是那只青蛙就把事情的来龙去脉讲给老青蛙听了。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

听完后，老青蛙这样对他说：

“因为自己太弱小了，所以就无法伸张正义。首先，你要让自己强大起来。如果自己没有力量，怎么可能给别人带来力量呢？其次，你要让自己幸福起来。如果连自己都过不好，怎么可能让别人幸福起来呢？”

在想改变别人之前，最重要的就是要改变自己！”

听了老青蛙的一番话，那只青蛙茅塞顿开。

“一定要改变自己……以前，我连说服自己的能力都没有，却还拼命地想去改变其他青蛙的命运。当务之急是要先改变自己……”

老青蛙最后还说道：“你不也是在看到漂亮的青蛙后才意识到自己肮脏的吗？那只漂亮的青蛙对你说了什么没有？”

“没有，它什么也没说。我只是看到它那么干净、漂亮，才感觉到自己实在太难看了。”

“所以你最好也先让自己成为一只大家见了都喜欢或尊敬的青蛙。”

从这个故事里，我思考了很多的问题。

人想要说服别人之前，首先要成为别人眼中的榜样，这点非常重要。

自己的能力不足，也就不可能给别人带来力量，确实是这个道理。

各位读者，在你想要改变什么之前，首先要做的就是让自己发生改变。改变自己是所有变化的开始。



记住

如果想改变周围的环境，要先从改变自己做起。

—13—

“不蛮干”法则

“都这么拼命地干了，但还是没有一点结果……”

生活中，总会见到不少人发这样的牢骚。

同样是这些人，还会经常发出这样的怨言：

“为什么那个不怎么用心的家伙业绩反倒挺好，像我这样努力工作的人却得不到回报，上天真是不公！”

但在我看来“拼命”这个字眼的含义，其中就包括了“没命”的意思。

既然都没命了，还有什么可抱怨的呢？

如果轻松做事的效果挺好，那你就轻松起来，不是挺好的吗？

但是，那些终日里愁眉苦脸、埋头苦干的人，大都是把自己的能力消耗殆尽的类型。也就是说，他们根本就没有办法让自己轻松起来。

而另一方面，那些同样认真工作的其他人，笑逐颜开地轻松做事，并且从不做超过自身能力却勉为其难的“苦差事”，他们才能全身心地投入充满乐趣的工作中。

其实，我个人认为，即使竭尽全力地拼命做事，也不是所有的事情都能做得了或做得好。

我从小学开始就喜欢打棒球，在小学和中学阶段都没有经过什么正规的训练，就是随便玩玩的状态，但仍然可以成为校队的正式队员活跃在球场上。

但等到了高中，状况就发生了完全地转变。

我上的那个高中的棒球队，每年都朝着参加甲子园决赛的目标努力。所以，队中吸纳的都是少年精英级的选手。我自然有些焦急，每天晚上都要加练跑步，还偷偷地练习动作，开始为这突如其来的考验增加成功的砝码。就这样坚持拼命地苦练，无论如何都希望自己能保住正式队员的位置。

但是，等到球队正式训练时，我才发现那些正式的选手根本就是在一种很轻松的状态中进行适当的练习，这让我感到很惊讶。

就这样坚持到我上高三的时候，我在球队中的位置还是被新入校的高一年级的新选手夺走了。

面对这样残酷的现实，我有一种刻骨铭心的体会：“我如此努力，换来的竟是这样的结果！难道这就是我的结局了吗？”在那一瞬间里，棒球曾经带给我的那么多的快乐经历，似乎一下子都变成了我痛苦的感受。

那时，我想到的只有受到的伤害，觉得自己很委屈，受到了不公正的待遇。

“完了！棒球……”

我的高中棒球生活，也真的就此结束了。

为之我已竭尽了全力，根本没有过任何的懈怠。

这样的回忆让一个在青涩的少年时代的人确实咀嚼到了青春的酸甜苦辣。

生活中，每个人的节奏都不同，要找到适合自身发展的状态才行。

自己的速度明明是跑百米的，偏偏要去参加马拉松赛跑，这就有悖常理。

而反过来，马拉松选手去和跑短跑的人比赛，开始后再怎么狂跑，恐怕也是无济于事的。

这其中的道理都是相通的。

“希望像那人一样，也能尽早得到升迁。”在这样的期盼中，也能感觉到准备放手一搏的味道。

例如，无论如何都要保证某项工作在 1 周之内完成。

要是你面对这样的情况会如何去做呢？

“这可能吗？这能行吗？”你是一边不安地嘀咕，一边盘算着如何能尽早地完成工作，好让别人感到喜出望外，还是采取谨慎地表态“我会用 1 周的时间来完成”，并在最后必须完成的期限前做到就行？

或者，干脆直接说出自己的想法：“这个工作，我要用两个星期才能做好！”实际上，你已经计划好了应该只用 10 天就能“时间充裕”地做好这项工作。

要是我的话，就会选择后面的做法。

不管你自己是不是 100%的努力工作，如果给你付钱的客户不能达到 100%的满意，那么根本没有任何的意义。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

再说，如果把自己所有的力量都用尽了，遇到什么特殊情况或需要做出调整时，就连鼓起勇气再次加油的力气也没有了。

所以，做事时应该先用 50% 的力气，一旦有了什么情况需要再次加油时，还可以用剩余 50% 的力量做出努力。

凡事不要做得过满，先用 50% 的力量做好扎实的基础工作，在此之上再循序渐进地使事情达到圆满。

做事时抱着这样的心态尤为重要。



记住

即使你付出了 100% 的努力，如果不能让别人 100% 的满意，也是没有意义的。

—14—

“橡皮筋”法则

以前，我曾经存过很多的“银子”。

因为我师傅过去一直有购买银子的习惯。所以，我也学着他的样子从 2000 年开始，一点一点地买了不少。

就这样过了 10 年，师傅对我说“可以把银子卖了”，我便照着他的话把银子卖了。卖的时候的银价，你猜怎么着，已经是当初买进时的 4 倍了。

顺便提一句，我师傅从 1992 年就开始买进银子了。

同那时的买进价相比，银价这些年上升了 5 倍。

那时，我就问了师傅一个问题：“您怎么就能预测出银价的行情？”

于是，师傅这样回答我：

“不是我能预测什么行情，而是我想到了市场上的银价低于银子原来应有的价格，所以我就买进了。现在，

我觉得市场上的银价已稍微超过了银子本身应有的价格，所以就又把它卖出了。如此理所当然的事，就这样理所当然地处理了而已。”

接着，师傅又讲道：

“在投资家眼里盯着的不是‘价格’而是‘价值’。”

事物的价值虽说是一定的，但价格却会因供需关系的变化而出现浮动。所以说要看清事物本来的价值就显得尤为重要。

师傅教给我的还有一点也很重要。

“在自然界的规律中，事物上升到极点，意味着很快就要下降。反之，事物下降到极点，同样意味着就要上升了。这就是所谓的‘橡皮筋法则’。物极必反，你一定要好好记着。”

橡皮筋再怎么抻拉，还是要回到最初松弛的状态。这是由橡皮筋在越来越强的抻拉中蓄积的“还原”势能所决定的。

比如，某个企业非常优秀，但它的股价却下跌得厉害；现在的日本，经济本来发展得并没有那么好，但日元汇率却异常地看涨……

比正常值低的数值背后，潜藏着上升的因子，而明显高于正常值的数值，终究还要回到正常值。这就像橡皮筋一样，早晚要朝着最开始的松弛状态复原。这就是所谓通过预测必然会看到的结果。

这其中的道理，其实最重要的就是要弄清楚“究竟‘零点’（松弛状态）在什么位置”，这也就是所要强调的在观察事物时要“看清其真正价值”的本意。

例如，现在美元和日元之间的汇率，到底应该是多少才合适呢？

有些人会认为“1 美元=100 日元”是比较合适的兑换比率。

这就相当于把 100 日元当作了“零”点来考虑，用橡皮筋的状态来看，也就是回到了原来的松弛状态。

这样考虑的话，现在 1 美元约为 80 日元的汇率，相当于橡皮筋被向下抻拉的状态。日元升值的趋势，等同于橡皮筋向下的拉伸力越来越强的状态。

但是这样的情况不可能保持下去。可以预测到的结果是一定会在什么时候，日元兑美元的汇率会借着原有的“势能”回到本来的位置。

投资家其实也没有什么神奇的，他们也是借用这种“比零点高还是低”的思路，在低价时买进，高价时或即将跌落到“零”时卖出的投资方式。

而从一般人的角度来看，这样的思考方式带来的或许只是“比别人稍微领先半步采取行动”而已。

真正的投资家，绝不是一群从金融大亨手里领取报酬，在著名证券分析专家的指点下才能进行投资操作的人。他们是用自己的眼光来判断，将投资风险控制到最小，从事“无损投资”的顶尖级专业高手。



记住

低于零点的必将反弹，高于零点的也一定会回落。

—15—

“既不是 A 也不是 B 而是 C”法则

在市场营销学的案例中，存在这样一个命题。

这是无论我在投资中，还是在普通的经商过程中，甚至在解决其他问题时都一定会使用的思考方法。

某个商人，来到某个南方的岛屿。

这是一个相对封闭的原住民生活的地方。

虽然这些岛民都穿着衣服，但没有一个人脚上有鞋子。

看到这样的场景，这个上岛的商人会想到什么呢？

A. “岛上谁都没有穿鞋，这正是卖鞋的好机会！”
在这样的想法下就把鞋子卖给了所有岛民。

B. “岛上谁都没有穿鞋，这说明岛上根本没有穿鞋的必要，在这里是卖不出去鞋的。”有这样的想法，鞋子是一双也卖不出去的。

要是换了你，会怎么做呢？

是选择 A 还是 B？

要是投资家的话，既不会选择 A，也不会选择 B，
而是会选择非 A 非 B 的 C。

那就是把鞋免费赠送给岛民，同时在岛上开一家修鞋铺。

为什么要这样做呢？

想象一下，岛上的原住民连鞋子是什么都不知道。
在这种情况下，即使你把鞋子卖得再便宜，或许也没有人愿意出钱来买。

所以，商人首先考虑的就是把鞋子免费赠予岛民，
使岛民养成穿鞋的习惯。

然后，鞋子逐渐会成为岛民意识中不可或缺的东西。

这样，岛民每天习惯了穿鞋，鞋底就会磨薄破损，
自然就会产生去修鞋铺修鞋的需要。还有，人们一旦适应了穿鞋生活，比起最初穿鞋只是为了满足简单的功能性的需要，或许后面就会产生要得到更高级、舒适或美观的鞋子的欲望了，如下雨时人们自然就想得到一双长

筒的雨靴了。总之，这样一来岛民在生活中开始依赖穿鞋，鞋子就成为岛民生活中的重要日用品了。

像这样，在开始时把鞋子送给岛民，打好未来生意的基础。做好收取修鞋费的准备只不过是把赢取卖鞋利润的时间稍微推后了一些。然后，再逐渐带动各种鞋类商品的购买，一点一点把当地的生意做起来。

过去的手机行业，在最初开拓市场时也采取了同样的免费战略。首先，他们要让手机尽可能被人们普遍接受，接下来要达到的目标就是让手机成为人们生活中的必需品。

然后，习惯了用手机的人，比起对手机价格的在意，更看重的是手机的性能。更多的人希望得到性能更优越的手机，以满足他们逐渐膨胀的对手机性能的需求。而商家也正在这样的过程中逐渐赢得了市场，赚取了利润。

说起“免费赠鞋”，如果只是看到眼前的一点利益，那么商家或许会产生“把鞋子都送出去就该赔钱了”的想法。但是，如果稍微把眼光放得长远一点，最终的市场将会被拓宽，而商家也将会随后逐渐赚到想要的

利润。

投资家从来不看重眼前的利益，他们考虑的是总体的利益。

这就需要在追求实现目标利益时把握自己的行为。

在这里我们看一下投资家的营利方式，大体来说可分为两种形式：

一种是“资本收益”，另一种是“红利收益”。

“资本收益”是指自己所持有的，如果不经买卖就不能变现的资产收益，通常包括股票、房产等项目的收益。

而“红利收益”则是指类似房产中的房租收入那样的资产收益，持有者即使不通过买卖交换，也同样可以取得的现金收入。

例如，做雏鸡生意的商家就可以说是资本收益的持有者。

而买来雏鸡饲养，等待下蛋后再出售鸡蛋的商家就属于赚取红利收益的人了。

汽车经销商采购凯迪拉克后再售出，这就是做的资本收益的买卖。

另一种情况，出租车公司的经营模式是怎样的呢？

采购汽车，不直接以差价销售，而是让汽车运行起来营利。这就属于典型的赚取红利收益的模式。

因此，只考虑赚取资本收益的人，不管怎么说都还属于用“劳动者的头脑”挣钱的人，而投资家的头脑基本是用来考虑赚取红利收益的事的。



记住

与其去卖雏鸡，不如去卖鸡蛋。

什么是“投资家的头脑” ←

第
1
部
分

—16—

“男人的头脑和女人的头脑”法则

这样的说法并不常见。但是，女性的思维方式与男性的思维方式确实有着明显的不同。

如果说在思考中女性首先寻求的是“同感”，那么男性要求的则就是“结论”了。

所以，一旦遇到因为某事试图说服他人的场合时，就要考虑对手的性别是男还是女。这会对你说话的顺序和采取的方式产生很大的影响，效果也会截然不同。

在和女性谈话的时候，要顺着话题说下去。这是因为女性的思维有理性的层面，如果不按照逻辑顺序逐个理解有关问题，就不容易接受新提出的一个观点。她们不喜欢一个问题没搞懂就稀里糊涂地转移到下一个话题。“因为这个，所以这个，结果就成了这个”，在谈话中要重视这样的逻辑顺序。就是这样在话题的延

伸中，女性会渐渐与你产生“同感”，从而引起你们的共鸣。

而另一方面，在和男性谈话时首先注意的就是“结论”。

如果你在同男性对话时采取这种慢条斯理的方式，他们就会生出厌烦的感觉：“这么叽叽歪歪地到底想说什么？你到底是什么意思？”所以，还是在最开始就把“结论”挑明了，然后你再慢慢解释为什么这么说的理由为好。

这里，不单纯是性别的问题，从女性的层面考虑，如果把她们当成强势的男人那样对待，采取同样的方式谈话，感觉总是不好的。

生活中那些会说话的人，其实就是一流的人才，这样说绝对是没错的。

例如，不管你得到了什么样的重要信息，如果不能准确地传达给别人，这样的信息就毫无价值。仅从信息传播的角度来考虑，正确的谈话方式都显得尤为重要。

什么是“投资家的头脑”

第

1

部

分

我们在平时经常会听到“听那个人说话很费劲”的说法，这其中的原因就是没有掌握好正确的说话方式，这责任完全不在听者那里，而是说者本人不懂得讲话的技巧造成的。

所以，讲话不是一成不变的简单宣讲。同样的内容要根据听者的不同角色采取不同的说话方式，这点非常重要。

记住

与女性谈话时要注意“连贯”，与男性谈话时则要从“结论”说起。

第2部分

培养“投资家的头脑”， 必须每天都做的事



只要稍微改变一下观念，就
可以成为被幸运眷顾的人。

—17—

“2 : 6 : 2” 法则

无论是在公司，还是在学校，只要是组成团队就有这样一种说法，即团队成员的能力如果按照“好”、“一般”、“不行”的标准划分，以“10”表示全部能力，基本上会是“2 : 6 : 2”的比例。

如果是这样的话，那么是不是我们可以把两成“不行”的人淘汰，只要把精力集中在培养那些剩下的“好”的，还有“一般”的人身上就行了呢？

遗憾的是，这样的想法根本就不成立。

我认为自己就非常善于使用那些所谓“不行”的人，正是这些人主导和左右着企业能否飞速发展。针对所谓“不行”的人，一定要有适合他们这些人的管理方法。

特别是，如果“不行”的人存在努力进步的动机，或者居于六成的所谓“一般”人中，很多人抱着“还有

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第

2

部

分

些人不如自己，自己是有能力的人”的心理而在拼命地向上努力时。

另外，就算“不行”的家伙，也存在可利用的方法。

特别是整个公司的状态都不甚理想的时候，正是那些“不行”的人施展才能的时机。正如过去常说的“乱世出英雄”。

所谓“好公司”，其实是指那些尚处于好的状态时就能对可能出现的不好的迹象有所警觉且在公司经营状况真正出现恶化之前可以及时转危为安的公司。

所谓“坏公司”，是指在公司经营尚且顺利的情况下没有及时出手赢利，而到最后出现了危机时已经无力回天的公司。

我自己的公司就出现过这样的事情。

在公司的业绩濒临恶化之际，优秀的员工都一个个离开了团队或被其他的竞争对手挖走了。当时整个公司陷入低迷的状态，出现了典型的“坏公司”的所有症状。

但是，也正在这样的处境下，平常被认为“不行”的员工，因为找不到其他落脚的地方，即使公司面临着如此窘迫的境地，他们也只能坚持留下来。

但是，这些“不行”的家伙难道永远都“不行”吗？

显然不是。

这时，他们不但替代了过去总由“优秀的人物”承担的工作，而且意外地取得了出色的成果。

公司由此才发现，那些过去被称作“不行”的人，实际上是因为工作的机会被那些“优秀的人物”所享有而没有施展才华的空间了，所以被认为“不行”。我想，从现在开始为他们提供尽情施展才华的平台才是我最应该做的事情。而过去没有尽到管理者的职责，可以说是自己的失职和失败。

另外，这些员工可能会认为：“公司反正也不指望着我……”因此会感到得不到信任和重用而委屈。

像这些平日里被认为是不中用的家伙，真正到了关键时刻，同样能承担起责任并做出很好的业绩。

这样来看，实际上并不存在什么两成比例的所谓“不行”的人，这完全是因为认定别人“不行”而采取了“不行”的错误管理方式所造成的。

这就说明，从此以后，我们要用“投资家的头脑”的思维方式才行。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事 ←

第
2
部
分

投资家的思路不是简单丢掉“无用的负担”，而是尽可能利用好“浪费的资源”。



记住

团队中的能者多劳并非知人善用。要让“不行”的人也“行”起来。

—18—

“信息的质量重于数量”法则

最近，随着互联网的日益普及，世界各国之间的往来信息都可以即时传递，完全进入了一个信息爆炸的时代。而对于个人，也可以做到将博客或视频等内容轻松地上传到网络，人们还可以根据不同目的和不同兴趣，形成便于网上交流的各种“内部群体”。

我们以往完全未涉及的东西，形成各种新的信息，融入和影响了我们的生活。

与这种能轻松地无偿得到各种海量信息的情况相对应，我们现在自己制造的信息量也比从前大为增加了。

人们生活在现代社会中，掌握信息无疑是非常重要的。

但是，这可能会同时带来非常大的麻烦或引发某种风险。

信息有时可以救人一命，但它有时也可以置人于死地。

信息是某种可以给我们的意识带来“洗脑”效果的东西。

曾经作为轰动一时的话题而引起人们广泛关注的“维基解密”就具备了动摇一个国家控制基础的能量。

所以，利用信息发挥的最好功效是让对手改变立场。

但是，究竟该如何发挥信息的这种功效呢？

很简单，那就是要获得真实的信息。

那么，究竟什么是真实的信息呢？

关于这点我在美国工作时从前辈那里学到了一些东西。

那时，同事中的某个前辈，吩咐我去收集整理一些资料。

在我做完前辈交代的事，带着收集到的资料去见他时，前辈问：“你是从哪儿弄来的这些资料？”“今天早报上的。”我回答。

“这样的信息，全世界的人都知道，有什么用处？！”前辈口气严厉，大声地斥责了我。

然后，他和我说：

“你找来的根本就是‘没用的’信息。要想从各种各样的信息中分析预测未来将要发生的事情，就必须找到‘真实’的信息。一旦发现了‘真实’的信息，就要把它记在自己的大脑里，并发挥这些‘真实’信息的指导作用。”

“过去的信息，已经不能作为解读未来最有效的材料了。”

报纸上登出“原油价格上升”的新闻特写，除了反映既定的“结果”以外，已经没有更多的作用。这个既定的结果现在你要想改变它也是完全不可能的事情了。

但是，可以从这样的报道中预测出某种未来的趋势，以及面临相同问题时应采取的措施，如果潜心研究或许其中隐藏着某种机会。

也就是说，在这样的信息中应该隐藏着“从现在开始，在什么地方，还会产生什么样的影响”这种对未来发展趋势解读的可能。

例如，看到“原油价格持续升高”这样的消息，从中就该联想到：

- 汽油价格也会走高
- 汽车行业业绩将受到负面的影响
- 市场 40%以上的白金是用在汽车消声器上的部分零件中
- 白金的需求量将会减少
- 白金的市场价格将会随之降低

等诸如此类与油价升高有关的问题。

再有，根据人们使用信息的方法不同，还会让我们懂得“是药三分毒”的道理。

有时“信息”是专为欺骗人的目的而传播的。

为了商业上的利益或出于某种宗教目的，有时信息也会起到“洗脑”劝诱的作用。

所以，为了避免轻信信息，或者说要学会正确利用信息，就必须对信息本身进行甄别取舍。

如上所述，不要把当今时代简单地理解为“信息 (information)”时代，我想应该是“智识 (intelligence)”时代更好一些。

如果不这样理解，将会怎样呢？

所谓“信息”时代，是任何人都可以平等、方便地获得信息的时代，而“智识”时代则意味着要从自己信任的渠道或朋友处获得信息。

我们这里顺便看一下美国的情报机关“中央情报局 (CIA)”的情况。英文中缩写的那个“I”，实际上，就是 Intelligence 的原型。可见，并不是想当然的 Information 中的“I”。

作为投资家，职业要求我们要注意收集大量的信息。比起获得“投资什么”的信息，我们更看重的是“这个信息到底是谁说的”。至于对这个信息来源是否可靠的判断，则是通过弄清楚“从谁那儿得到的信息”得出的。

投资家都深知这个道理，即从不了解的人那里听来的投资消息绝对不靠谱。

读者设想一下，如果真有赚钱的机会，当然会让自己熟悉的人最先知道，怎么会先把这样的机会让不认识的人“分享”？连他身边的人都还没赚到钱，这样的信息能靠谱吗？

再者，对于电视上的信息，要是不假思索地接受，也是很有风险的。

还有很多信息是在高额费用的前提下密集地传播，那么，作用于它背后的金钱就一定有着本身需要达到的目的。

因此，如果你认为“电视和报纸上看到的消息都不会有错”，我建议你也不要从表象上轻信，而要从“消息的内部或背后究竟隐藏着什么真实的含义”这样的思考中学会冷静辨别真伪。

例如，日本的媒体，只要在报道利比亚镇压国内民众运动的原独裁者卡扎菲上校时，就会特意回避他在利比亚乃至很多的非洲国家都被视为“英雄”的事实。如果报道的视点选择不同，那么人心向背及获得的评价就

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

会有很大的改变。

相信片面的信息，当然是会有危险的。

但有时或许也有必要“偏听”一下来自反面的信息。

意大利的政治思想家马基雅维利说过这样的话：

“要去天国最有效的方法，就是要熟知去地狱的路。”

日本国内的新闻机构，历来都侧重于采用美国的 CNN、NBC，以及英国的 BBC 对西方诸国的报道，日本国内的共同通信和半岛电视等基本上不加删减地传播西方诸国的相关报道。

我则会选择一些其他国家（比如俄国、伊朗等）的报道，从不同的角度对同一个事件进行比较分析，最终得到自己认为较为公正、客观的真实信息，这已经成了我的习惯。



记住

比起别人“说了什么”，更重要的是要知道到底是“谁说的”。

—19—

“操控意识”法则

所谓“操控意识”，有时也被称作“潜意识”。

这是一个不太常用的说法，意指人在决定改变“行动”时，首先要改变的是“意识”。

不管是自己多么熟悉的情况，还是看上去易于操控的情况，如果自己在决定改变情况时不首先改变意识，那么结果将不会出现任何的改变。

例如，某人驾车出了事故，换了辆新车开。

但是，无论你花多少钱买了新车，如果不树立起安全驾驶的意识：“不能再发生事故了，今后一定要小心。”那么，事情在本质上就没有发生任何改变，就还会有事故再次发生的可能。

凡是被人认为重要的事情就是先获得了人一定的“意识”认知。也就是说，重要的是首先要转变人的“操

控意识”。

听说过“人每天都要进行 6 万次的思考”吗？

这就意味着人在 1 小时中要发生 2 500 次，1 分钟内大约要有 41 次的思考行为。顺便提下，这其中 80% 都属于负面思考。

还有一种说法，人的大脑每天都要进行 10 万次以上的“自问自答”式的重复行为。

这也就是说，每小时至少要有 4 166 次，即大约 1 分钟 70 次的自问自答的“无聊”活动。人在无意识的状态中，仅重复“思考”和“自问自答”式的行为，依据不同的“操控意识”，就能对人生产生很大的影响。

意识改变了，行为也会改变。

行为改变了，习惯就会改变。

习惯改变了，环境也会改变。

环境改变了，周围就会改变。

周围改变了，人生就会改变。

人的一生中，不管多小的成功的取得，都与人不知不觉积累下的潜意识有着关联。

所以，人最重要的是要拥有自己清晰的“愿景”，或者要有自己的“主张”。

成功者书写的所谓“成功法则”类的读物。但是，即使我们读了很多这样的读物也不会发生什么明显的改变，大多数人依然不能取得成功，这究竟是什么原因呢？

还有，面对着“成功了以后还应该做些什么？”“成功以后会发生些什么？”等一系列问题，我们还是看不清人生真正的“愿景”在哪里。

例如，人在计划减肥时，通常得不到好的效果，这其中也包含着相同的道理。

“要是真瘦了，就可以穿上喜欢的衣服了！这可太好了！”

但是，然后再做些什么呢？因为这时失去了目标，似乎一切就在“瘦了”这点上结束了。

在这里我想说的意思是，通常对减肥抱有强烈目的性的女性，她们减肥的效果更理想或成功的可能更大。

同样，你会发现，用“好好学”这样的话再怎么对孩子，他们读书的效果也不会太好。这也是由孩子无法

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

明确了解未来“愿景”的原因造成的。

所以，如果换一种方式，为他们确定“将来要做一名医生”或“想成为一个学校的教师”等这类明确的目标，孩子或许就有自发学习的动力了。如果用“不好好学习会让人生气”这种空泛的理由来刺激孩子读书，是不会让他们培养出爱学习的好习惯的。

在生意场上投资也是同样的道理。

为了激励自己投资，树立起明确的目标很有必要。但是，初始目标达到了，并不能保证自己还有接着投资的动力。

比起“想成为一个有钱人”这样的目标，“有了钱以后打算做些什么”这样更加具体的目标或许更重要。

我自己就是一个非常注重和善于运用“操控意识”的人。

我一旦发现了某种新的商机，就会首先完成它的“构想图”。也就是，先在自己的脑子里勾勒出这个目标实现后的场景，并以此激励自己去努力实现这个目标。

在“构想图”中会出现实现目标后自己预设的场景，有如何为自己庆祝的情景，还有住什么样的豪宅和换什

么样的豪车等这些令人神往的愿景。

还有，每周一定要有 1 次，用 2~3 个小时，闭上眼睛让各种想法在脑子里任意地驰骋。如果要给这个过程命名的话，我想把它称为“清扫心理垃圾的时间”。

关上电视，什么也不做，让脑子处于一片空白。也可以尝试改变一下所处的外在环境，出去泡泡温泉或去海边换换心情也未尝不可。

即使再忙碌也要想办法腾出这样的时间。因为，这对我来说已经成了非常重要的“例行公事”。乍看上去这样似乎有些“浪费”时间，但如果不进行这样的“转换”，精力就会枯竭，情绪就会变得很糟。这对我来说，真的已经成了不可或缺的时段了。

人生，其实从早到晚都面临着各种选择。

早起就要考虑是吃面包还是米饭？

今天是戴红色的领带还是深蓝色的领带？

A 方案还是 B 方案，采用哪个更好些？

有时，在面临“哪个更好”的选择时，人们还会陷入困惑中。

在这种情况下，你会做出怎样的选择？

如果，“操控意识”产生的是消极作用，在无意识状态下就只能接受消极的结果，人生就有陷入某种消极境遇之中的危险。

因此，当我出现难以选择的困惑的时候，一定会跟随自己的心声来选择。

哪个选择会令我心动就选择哪一个，不让我心动的就放弃它。

不能让自己怦然心动的选择，即使勉强选了，也不可能长久，也就不可能获得圆满的结果。

当然，尽管这么说，也并非意味着所有讨厌的事情都一概不能做。我的意思是，如果真的遇到了不得不做的讨厌事，那就尽可能在其中选择让你“心动”的一些事项做吧。

那么，如果让你怦然心动的选择随处可见，在这种情况下又将如何选择呢？

那就从中找出最让你心驰神往的事情去做吧。

这是因为，越难以实现的目标，在真正达成后，那种圆满喜悦的心情越令人难忘。没有什么事情比自己的

成长更让自己欣喜了。



记住

要想转变意识，首先就要明确自己的“愿景”。

—20—

“你究竟想要什么”法则

我有个习惯，平时与人接触时总会去想“这个人究竟想要什么？他最终的目的到底是什么？”

也就是说，在我的心里总萦绕着“你究竟想要什么”这样的问题。

这样的“偏执”其实是作为一个投资家的基础训练之一。

例如，如果我从某处得到了一份条件不错的投资报价，就会想：“对方为什么会在那么多可能的候选人中，

偏偏选择了我呢？”

还有，在参与牵涉到很多人利益的项目时，首先，我会将项目涉及的每个人的角色一个个厘清，考虑清楚他们每个人究竟要从项目中得到什么。

这是因为，参与计划的每个人具体所想的问题，想得到的结果，以及各自的困惑都是不同的。

有些人想的可能是“即使报酬少点也没关系，我要的是业绩”。

有的人考虑的则是“这次要给那家伙点颜色，不能让他成功”。

还有的人，或许考虑的只是“利用参与这次项目的机会扩大一下自己的人脉”。

把每个人参与项目的目的都要好好考虑清楚，这样可以避免弄错情况，可以区别对待和处理错综复杂的人际关系。

美国著名的投资家沃伦·巴菲特曾经说过这样的话：

“与其从麻烦中解脱，不如避免麻烦的发生。”

如果你能了解对手的真实想法，就能知道自己应该

如何应对，以及做些什么才会有效。

平时可以特意从统观全局的角度进行全面和客观了解事物的训练，这对于培养投资家的思维方式非常重要。

此外，如果能从第三者的角度全面观察事物，就会得到不同的效果。

比如有些故事改变了从主人公的角度讲述的惯例，转而采用如“很早，很早以前，在一个地方，有一个老爷爷，还有一个老奶奶……”这样的讲述方式，从第三者的角度谈起。

其实很久以前人们就开始以这样的角度来观察事物并形成了一种经验习惯，那么，祖先留下的这种经验习惯，能让我们受益吗？

首先，我们考虑到的就是一定要了解对方的想法。

将这样的思维方式转变为一种习惯就可以创造出无限的商机。



记住

首先要考虑“对方究竟想要什么”。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

—21—

“动物园里的狮子”法则

动物园里的狮子，都是被关在“笼子”里的。

这是为了保证人类的安全。

同时，是否也能做到保护狮子的安全？

通常的考虑，是从防止人类受到狮子袭击的角度出发的。

但是，也可以从另外的角度思考。

习惯了在动物园中被人喂养的狮子，每天到了规定的时间，都能得到人类特意为它们切好的食物，并且认为这是再自然不过的事情。

这与野生的狮子生存的情形完全不同。动物园中的狮子既不用去亲自捕获猎物，也不用担心没有食物来供自己充饥。

但是，动物园的狮子一旦被放回自然环境中将会怎

么样呢？

在自然环境中，可没有切好的食物等着它们。

狮子就算在野外见到了活着的牛，恐怕也不会把它与自己平时吃的牛肉联想到一起。

即使在田地里见到了种植的蔬菜，也不会认为这就是人类以前为它们准备好的可以用来食用的蔬菜。也就是说，在动物园里喂养的狮子，肯定是很难在自然环境中找到食物的。

这样想来，动物园里的笼子，其实也是为了保护狮子，使它们不至于到外面挨饿。

但是，对于狮子来说，在失去笼子的束缚之前是完全意识不到这种保护的。在笼子撤走的那一瞬间，狮子或许还会发出“啊！终于得到自由了！”的喜悦欢呼，但事实上，从失去笼子的那一刻开始，狮子就已经面临着如何在新环境下生存的严峻挑战了。

随着经济全球化的顺利发展，世界贸易变得更加自由，这也就意味着在这个世界上强者的自由将得到进一步释放。

而同时，对于这个世界上的弱者来说，则无疑是处

于更加糟糕的境地。

用同样的方法，仔细地考量一下投资世界的情形。

你会发现，过去依赖“投资信托”方式进行世界贸易的人，在投资世界的生存状态十分像“等待切好的食物的笼中的狮子”。

而这准备好的“食物原料”究竟是什么呢？

以前，被称为“次贷”的交易形式，从来没人认为它会有问题，现在却成了掺杂毒素的“混合饮料”。

而这其中到底掺杂了什么东西，有多少人能够知道？

我们或许听说过被称为“金融衍生工具”或“派生产品”的东西，这是一套设计得非常复杂的高科技金融工具，其连接的“齿轮”一旦飞速地运转起来，就连设计者本身都不能很好地使用。

其中所掺杂的就是这类东西。现在如果将其当作准备好的“食物”，投放给过去依赖“投资信托”方式进行世界贸易的人享用，那么，一旦起着保护作用的“笼子”被撤除，从现在开始进入“弱肉强食”的时代，这些人还能生存下去吗？

因此，从现在开始，每个人都要学习和了解一些真正的知识。这对于所有原来被养在“笼子”里的人来说，无疑是非常重要的。



记住

你了解自己投资的金融类产品的本质吗？

—22—

“时间就是成本”法则

在这里，请稍微想象一下这样的场景。

你幸运地抽到了某个难得的大奖。

此后，你每天都会发现自己的账号中被打进 86 400 日元。

但是，有一个附加条件。

就是如果你每天把这些钱放在账户里不用，当时间

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第

2

部

分

到了次日的这个瞬间，这 86 400 日元就会自动清零。也就是说，这份大奖得到的金钱不能用来储蓄只能拿来消费。

那么，在这样的条件下，你究竟应该怎么使用这些钱呢？

再说，这个“86 400”的有零有整的数字究竟有什么特殊的含义吗？

其实，这个数字是将每天的 24 小时换算成秒数得来的。

每天都有 86 400 秒。把 1 秒等值于 1 日元考虑，每天的 24 小时就可以换算成 86 400 日元了。

因此，这样换算来的金钱是不能用来储蓄的。

可能有人认为时间是“白来”的，也就是本身是没有价值的，这是完全错误的认识。

自己的时间其实是用来满足“劳动力”的需求，用每日削减自己部分“生命”的代价来换得等值的“金钱”。

所以，时间是如此的贵重，要格外珍惜。我认为，人必须要为将来预留足够的时间才行。

我觉得人“将时间看作生活成本的一部分”的意识非常淡薄。

例如，有的主妇看见了超市贴出来的促销海报。

“哎呀，比起家附近的超市，临街那家店的香肠的价格要便宜 15 日元呢。我要去买！”这样，就会特意骑上自行车，赶到离家不近的那家临街的商店去买便宜了 15 日元的香肠。

这里就产生了问题。这样的做法，真的划算吗？

当然，只是从商品本身的价格比较，确实是便宜了 15 日元。但是，还没有把赶到临街商店所花费的时间成本考虑进去。

在自家附近的超市购买，只用 30 分钟的时间，但是到临街的店去，则要至少花上 1 个小时。将时间计入成本，就要至少花上 2 倍的“时间费用”。

这样考虑下来，就不能说是一件划算的事情了。

我的师傅，曾经这样教导过我。

他指着一个沙漏问我：

“如果把这个看成自己剩余的人生，你将会做些什

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第

2

部

分

么呢？”

细沙在沙漏里缓缓地漏下，只见剩下的沙子越来越少，恍惚间意识到任何的力量也无法改变这样的事实。睡觉似乎都成了一种浪费生命的事情，心中燃起了必须要抓紧做些什么的冲动。

实际上，生活中的时间就是这样的。

眼睛似乎看不到，但那绝不意味着你可以无限拥有。现在，就在我们谈及此事的瞬间，时间正在流逝。

因此，你要知道，这全部是“成本”。

你要学会像这样把时间当作“金钱”来考虑，用这样的眼光去观察周围发生的各种事情。



记住

当你把“1天换算成86400日元的价值”后，观察事物的角度就会与过去不同。

—23—

“4 项目标”法则

前面谈到过“首先，人要学会从‘出路’开始逆向思考”的话题，这对于经营企业来说，也是完全相同的道理。

我在一些论坛和讲座中为经营者进行培训的时候，都会提出这样的问题：

“你们为自己的企业设定的终极目标在哪里？”

“你们计划把自己的公司做到什么程度就结束？”

作为经营者，首先要考虑好自己企业的“出路”问题。

诸如“尽可能扩大企业发展的规模”“只要不破产，就一直经营下去”的想法都谈不上是清晰的企业发展战略。

我认为企业有 4 条出路。即上市、收购、清算、

继承。

估计不会有经营者从企业成立伊始就会考虑到清算，也就是会想到企业如果因经营不善而面临清算破产情况时的应对方案。那么，我们还是从其余的3个选项中尝试着未雨绸缪。

说到“上市”可不是一件容易的事，属于较难操作的出路。

而“继承”也需要费不少的周折，其中还存在很多继承者看不见的问题，也属于进展不会太顺利的出路。

这样一来，企业最现实的一条出路就剩下“收购”了。

我在自己公司刚开张的时候，首先考虑的就是“最后把公司卖给谁才好”这样的问题。

将“被收购”作为公司经营的目的，这在日本或许并不多见。

将自己努力经营的公司转手销售给他人，这对于日本人来说是很难接受的，但这在欧美确是一种比较流行的做法。

例如，某家视频网站的开发者，从开始策划网站开

发时就是冲着能够被大型门户网站最终收购的目的而做策划案的。因此，这家企业就会彻底围绕着实现这个目标而努力。

把自己的公司最终卖给谁？

这是投资家在考虑“收购”战略时首先想到的问题。

例如，成立一家小型的汽车制造公司。

如果是日本的经营者，首先想到的自然是“自己也要生产出丰田那样的汽车”或“目标是做第二个丰田”。说实话，这是一个很高的目标，恐怕很难实现。

其实，可以换一条出路，不要成为丰田那样的制造商，而是将来要把自己的产品销售给丰田。

这样，你就可以把思考的重点放在研究丰田的产品上，了解“丰田最想要的汽车零部件是什么”“丰田相对薄弱的生产环节是什么”“丰田还没有介入的领域是什么”等这样的问题，从而将自己的公司设计成未来丰田“想要”、“想买”的样子，最终实现被丰田“收购”的目标。

公司在经营状态良好时被收购后，你完全可以再去做另一家公司，运营成熟后再出手。以这样的模式经营

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

公司，即使一个人也能操作。

总之，在经营企业时，从一开始就考虑好未来可能的4条出路是十分重要的。



记住

比起做“丰田”，不如做“让丰田感兴趣的公司”更好。

—24—

“超级明星”法则

有一种企业是由大牌的明星或偶像级人物经营的。

由于这种企业与一些其他的企业不同，我自己对于这类明星牵头的企业从来就不会投资。

或许有人会感到奇怪，认为：“这样有明星经营的企业，难道不是很容易做生意吗？”

但是，你只要稍微想一下就会明白。

一旦这个明星不在了，这家企业的结局会怎样？

凡是明星领导的企业，当因某种原因导致明星离开了，这样的企业大都会半途而废。原因很简单，这种类型的企业就是仰仗明星的名气经营的，失去了明星的招牌自然经营就难以维持。

企业或团队的发展，靠的是各成员的平衡发展与合作。

个人能力再突出也不行。

从这点来看，企业经营用的所谓“明星效益”，靠的是偶像个人的影响力，完全谈不上是团队的健康和平衡发展。如果，这个偶像因为某种原因突然消失或失势了，该如何是好呢？很快这个企业的“机能”就会衰竭。这是因为企业依靠个人的比重过大，一旦失去了这个“支柱”，在企业结构中就会出现难以填补的“巨坑”。

在日本，怎么说都存在“大牌”崇拜的现象。“有那个人在，应该不会有什么问题”“那家公司经手的事情不会吃亏的”等，这种微妙的心理影响着一些人的判断。他们会轻易相信“明星”企业的信誉，也不知道他

们做出判断的自信来自何处。

这种情况，并不局限于企业经营的层面，应该说是遍及所有事情的一种常态了。

在这里用接力长跑或高校棒球队来做例子，理解起来就更容易一些。

如果队里有成绩非常突出的明星级选手，那他在学校的时候所有人都会感到踏实，因为凭借明星级选手的一己之力，确实能取得优异的成绩。但是，如果这个明星级选手毕业离开了学校，那么整个队伍的实力就会受到极大的影响。

队里如果有了一个能力突出的选手，其他人的作用就显得不那么明显了。和这样的队伍相比，那种并没有什么成绩特别优秀的选手，但凭借每个选手都发挥得不错的整体实力也能取得良好成绩的队伍更常见，而这种队伍的成绩也会更稳定一些。

同样，在企业整体实施某项计划的过程中，如果过分依靠某些明星员工的表现也是很危险的。

无论什么事，尽量保持整体的“平衡”是很重要的。

不要盲目崇拜明星头上的光环，要时刻警惕光环褪

尽后可能出现的危机。这才是正确应对事物的态度。



记住

与依靠明星个人实力的队伍相比，依靠整体实力的队伍更容易取胜。

—25—

“经商和投资”法则

有一家平时每天能来 50 个客人的快餐店，因为上了电视上的《好吃的快餐店特集》节目，结果出名了。

现在，有时候 1 天来店的客人数量能够达到 200 人。

但这样一来，经营者很难准确把握来店客人的数量。

这一下问题就来了。

要是换你来经营，这个时候该怎么办呢？

是新添一个可满足 200 人饭量的煮饭锅，还是用什

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第

2

部

分

么其他的方法。

要是我的话就先买一台保温锅。

然后，再按照每次 50 人的饭量分 4 次的方式煮饭，按照比实际所需煮饭的次数多 1 次来准备，但最多不超过 4 次。把一时用不上的米饭，先用保温锅准备好。

为什么要这样做呢？

我想，等电视宣传的效果过去了，1 天 200 人来店的情况可能会变成 1 天 100 人，随后还可能会回到正常的 1 天 50 人的情况了。

所以，根本不需要 1 个 1 次满足 200 人饭量的煮饭锅。

但是，保温锅则不同，它可以用来调节每天煮饭的量，是一直可以使用的炊具。

把刚才这样的想法，换成“经商”和“投资”的概念会怎样呢？

经商的思路就是“煮饭锅”。

而投资的行为就是“保温锅”。

“劳动者的头脑”考虑的只是煮饭的问题，想到的

只是不断加大煮饭锅的容量，以此来适应扩大的经营规模。当然，随着事业的发展，确实需要设备投资的相应增加，可一旦事业发展的速度降下来或停止发展的话，那么添置的设备就会闲置，会造成很多投资上的浪费。

而投资家的头脑想的是：如何既能将经营用的煮饭锅做的米饭很好地保存在投资用的保温锅里，又能随时调整与适应外界的变化。

这也就是说，不能只考虑煮饭的问题，还要同时顾及保存的问题。

我在 27 岁时就有过在生意场上惨遭失败的教训。

那时，随着公司的业绩不断提高，公司的收入也猛涨，致使我的自信心膨胀，竟然将办公地点搬到了房租要贵上 5 倍的地方。那可真是黄金地段的豪华办公环境了。同时，我开始兴师动众地招兵买马，准备扩大规模大干一场。此外，我在添置设备上的投资，不经意间也超支了很多。

但是，也就几年的光景，这项生意的热度就迅速开始降低，公司经营中遭遇到了很大的麻烦。不仅办公房租高昂，人员费用也较从前增加了不少。我为了使收入

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第2部分

不断增长而不断加大了“煮饭锅”，但在出现收入不能相应增长的情况时，我不得不面对浪费的结果。并且，即使在不景气的状态中，每月必须支出的费用一点都未见减少。

结果，我不得不解除公司租用黄金地段豪华办公室的约定，再次转移到条件简陋的办公环境里去。“生意好的时候，要是多留下点钱就好了。”即使有时会有这样的想法，也都是无济于事的后悔了。人在顺境时是不会意识到这种问题的，一门心思想的就是怎么把收益全部再投进去，好去赚取更多的利润。根本不会有留些钱“防患于未然”的想法。

人不能在顺境时为追求扩大生产而把所有的钱都用在设备投资上。为了防备万一出现的紧急情况，必须从赚来的钱中预先留出一定数额的钱才行。这对于经营者来说是非常重要的。



记住

只考虑赚钱是不行的，还要考虑储存备用的事。

—26—

“不是有钱人的理财专家”法则

提起“理财专家”，你会想到什么样的人？

大概会想到那些在证券公司、投资公司或银行里工作的人吧。

但是，他们可以算“理财专家”吗？

不，他们这些人只是做金钱生意的“商人”而已。

当然，和一般公司的业务人员比较，这些人的收入或许要高出一些，但作为“商人”与一般业务人员相比并没什么本质的不同，都是些从公司领取报酬的人。

正确地说，这些人不能被称作“理财专家”，他们是一群“以有钱人为对象通过金融交易而赚取手续费用的专家”。

所以，他们与真正的有钱人相比，他们算不上有钱人。

但是，为什么这些人又能给有钱人进行专业的理财

指导呢？

举个例子，你会去找一个打高尔夫水平比自己还低的人教你打高尔夫吗？当然不会。这其中的道理我想是相同的。

他们这些人本质上只是“金融商人”而已。

所谓“金融商人”，是为社会上的富裕阶层提供资金使用和管理的咨询建议，将自己公司的各种金融产品推销给客户，并且还会索取为客户提供的某些金融信息的咨询费用的人。

例如，这些人包括证券公司的推销员还有证券分析师，银行负责推销信托投资业务的专员，以及有着“金融理财师头衔”的保险推销人员等。

他们这些人，任何时候都会以投资培训的名义对一般人进行有关金融理财方面的教育。他们利用人们对金融知识的陌生，以及对理财专业知识的“恐惧”，目的就是向听众推销有利于自己的金融商品。

因此，凡是对自己不利的话他们一概不讲。

最好的证据就是：你会发现在这些人对人们灌输的金融知识中没有“一以贯之”的投资理念。

例如，想卖股票的人，在他们主办的培训课堂上就会讲“投资股票好啊”；想推销外汇的人，则会对听他们讲课的人说“从现在开始外汇可是一路看涨”。

还有，在日本推销其他国家的金融产品的人会说：“或许日本整个国家都要破产，还是带着钱移民海外更保险一些。”

像这样，在形形色色的金融商人的争相诱导下，连一般人的手上也持有了号称“避税天堂”的像新加坡这类国家的银行账户。还有些本来就没什么钱的人，也被游说考虑起避税等不相干的问题，更有些人还被鼓动着持有了毫无必要的瑞士私人银行的账号。其实，这些所谓“避税天堂”也好，“私人银行”也好，本来都属于富裕阶层的東西。一般人的生活中根本不需要这些玩意儿。

我想说的是，既不要把金融商人的动机看得都不好，也不用把他们的话太当回事。



记住

证券商不是什么“理财专家”，而是想赚钱的“商人”。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

—27—

“ $1/2 \times 1/2 = 1/4$ ”法则

“自己创业有些不踏实，找个合伙人一起干或许更好。”我想不少人会有这样的想法。

但是，就算有了合伙人，在一起做事的时候，我想也没有多少人是诸事顺利的。通常是开始阶段的合作还算愉快，但到了中途就会因为各种原因而出现问题。

合作做事总的来说是基于双方优势互补的原则，希望能够通过彼此的合作创造更有利的条件。出发点虽好，但实际上很多时候得到的却是适得其反的结果。

这究竟是怎么回事呢？

因为世上任何一个人都不是完美的，更何况两个人一起组成的实体，这种实体是绝对不可能变成一个完美的“1”的。

在“ $1/2 + 1/2 = 1$ ”的公式中看到的结果，在实际生活

中则成了“ $1/2 \times 1/2 = 1/4$ ”。

人们为了弥补彼此合作中可能造成的分歧，就会趋向于建构多人合作的关系，这样会让合作达到好的效果。

实际上，我在大学阶段就已经有过向他人借 1 900 万日元的经历了。

那时，我和其他两个人共同合作，想一起做些生意。

于是，我们就用了 300 万日元买下了 1 家公司。而购买公司的资金，当时是暂时由我负责筹措支付的。

但是，当我们真的接手了这家公司并了解真相后，发现这家公司其实已经背负着 1 600 万日元的债务了。也就是说，我们受了骗，不但傻乎乎地把 300 万日元支付给了人家，还替人家承担了 1 600 万日元的债务。事实就是这样的残酷。

本来按照事先谈好的“3 个人一起干”的约定，出现了这样的情况理应由 3 个人一起偿还这笔“借款”。我当时想：“再怎么艰难好在我们是团结在一起的 3 个人，可以共同承担这样的困难。”

但是，没想到其他的两个人，只是在做事的初期帮了一点忙，真正到了这个节骨眼上，他们却说：“钱不

是我俩借的，这事和我们无关……”竟然就这样临阵逃脱了。

从那时起，我就在内心发誓：“绝不会再考虑和別人合伙做生意。”

到处去收拢半心半意的人来合作，结果只能是类似“ $1/2 \times 1/2 \times 1/2 = 1/8$ ”这样的结局。

人一般在担心自己的实力不足时才动念去找某个人一起做事。但是，这样的做法并不能使人的全部才能得以发挥，人还是要依靠自身的力量去应对挑战才成。

对于这点，从企业兼并重组的案例中，或许更容易看出些端倪。

企业在考虑兼并重组的方案时，通常就是从企业的经营好坏来判断和决策。

因此，在业绩优秀的A企业对业绩不良的B企业进行兼并重组时，原来隶属于B企业的员工的事业和前途就基本上无望了。

这可以说是真正成功的收购吗？

像这样，以为贴上了名牌的标签就可以让自己身价倍增其实是不现实的。如果是超出了自身实力的合作，

即使勉强有了结果，经常也是事与愿违的，甚至在很多时候还会出现相反的效果。



记住

基本上不要指望合作经营的成功。

—28—

“不找外行”法则

一天午后，我在茶馆里等人，旁边有两个太太模样的女人聊着这样的话题。

“就是把车送去简单修理了一下，收到费用单上的金额竟会那么多！丈夫还抱怨我说‘再怎么修车，也花不了这么多钱呀’，真是让人心烦！”

听到这样的对话，我真想插一句：“把事交给不熟悉的人去办，还真是不行啊！”

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

我认为，经营者在工作中把与经营有关的事情交给财会人员去办，应该是同样的愚蠢事。

你会发现，在与不少的经营者交谈时，当向他们打听企业经营状况时，他们竟然都不了解自己企业的实际经营状况，只会搪塞说：“这些情况不去问会计还真说不太清。”

遇到这样的情形时，我真想对他们说：“你自己的公司是靠会计来经营的吗？”

当然，因为不是财务专家，也没必要了解更多详细的财务细节。

但是，在拜托或吩咐某人做事时，事先还是需要把事情有某种程度的了解的。

接下来要说的，是我在美国经营着一家不错的公司时遇到的事。

在决定了“到时候这些都由自己来干”之后，我就不再请专业人士帮忙做像司法文件起草这类决定由自己来干的工作了。在与律师商谈后，我打算从司法文件的准备到提交正式的申请都由自己来完成。

实话说，这消耗了我大量的时间和精力。

但也正因此举，从那以后，我对公司的“经营流水”状况就一直熟谙在心了。

在此基础之上，我再次委托了专业人士帮助管理公司的账务等明细。但是，这次的授权因为是在自己完全了解了其中的程序和具体的科目之后的行为，所以我非常安心。

拜托他人做事其中会伴随着风险。

人们经常迷信：“著名企业销售的东西一定会让人放心。”他们同样会在这样的心理作用下进行投资的选择。其实这样做是有风险的。

不要再做完全拜托他人的事了。

“做事之前，要让自己对事物有某种程度的了解，然后再去选择行动”，这很重要。



记住

在委托别人做事前，要自己掌握基本情况。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

—29—

“双手掬水”法则

用双手掬水与让水一直保持在掬水的双手中，哪一个更困难一些？

无疑是让水一直保持在掬水的双手中更困难。

这是我师傅教给我的道理。

赚钱，也是同样的道理。

比起赚钱，将赚来的钱留住，则是一件比赚钱本身还要困难得多的事情。

再有，如果想尽可能把手里的水保留得多一些，该怎么做才好呢？

要是一直保持双手掬水的状态，水就会从指缝间一点点漏出去。

要想彻底将手中的水存住，就必须为手里的水准备一个容器。

还有，即使有容器但是太小了也装不下多少的水，而且如果底下有一个哪怕是很小的漏洞，水也会逐渐从洞里流失。

所以，要准备一个大小合适，而且没有任何漏洞的容器，这点非常重要。

读者可能感到有些奇怪，这个比喻究竟指什么呢？

双手掬住的水如果是指赚来的钱，那么考虑如何将这水存住，则是代表“投资”的事了。

一般情况下，开始拿到手的罐子上布满了窟窿。这些窟窿代表的则是“税金”、“消费习惯”（消费思路）等不宜存钱的方式。

要堵住这些漏洞，就要靠“学到的知识”和“具体的战略”来尽可能将水存下来。



记住

比起赚钱，要更多地考虑怎么把赚来的钱留住。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事 ←

第
2
部
分

—30—

“细菌繁殖”法则

这是我的师傅出的一道测试题。

在一个器皿里培养着某些细菌。

细菌分裂 1 次数量就会倍增。

分裂了 30 次以后，器皿中的一半面积已经繁殖上了细菌。

那么，细菌要想布满整个器皿，要分裂多少次？

如果要求在 1 分钟之内回答出这个问题，大多数人的回答是 60 次。

那么，我说答案了。

结果是 31 次。

这个结果有些意外吗？

通过这个测试，可以更加容易理解金融上所说的

“复利效应”的概念。

“复利效应”的法则，被爱因斯坦评价为“20 世纪最大的发现”。

把器皿里的细菌，换成了金钱，会有什么样的结果呢？

金钱在“复利”的情况下，随着时间的推移，会呈加速增长的趋势。

这时金钱就可以被称为名副其实的“资产”了。

也就是说，金钱在这时完全可以自己“滚动”起来了。

例如，手里有 100 万日元的本金，利率是 10%。

在单利计息且不计税费的情况下……

1 年后： $100 \times (1 + 10\%) = 110$ （万日元）

2 年后： $100 \times (1 + 10\% \times 2) = 120$ （万日元）

7 年后：合计 170 万日元

另一种情况，采取复利计息的话……

1 年后： $100 \times (1 + 10\%) = 110$ （万日元）

2 年后： $100 \times (1 + 10\%)^2 = 121$ （万日元）

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

7年后：合计约 200 万日元

如果是 1 000 万日元的本金，7 年后可以增长大约 300 万日元的幅度。

另外，复利计算的方法，还有一个被称作“72 法则”的简单公式。

本金增长一倍所需的年数 = $72 / \text{年利率}(\%)$

这是在资产运作中，帮助计算本金倍增时的法则。

例如，从 30 岁开始投资到 60 岁，经过了 30 年，300 万日元的本金用利息是 20% 的复利的方式计算就成为 712 120 000 日元的巨款了。

如果是 30% 的计息，结果就是 7 859 990 000 日元。

如果不是 30 年，而是 20 年后兑现，在 20% 复利计息的情况下是 115 010 000 日元，按 30% 计息则是 570 150 000 日元。

用 30% 的复利计息来比较，20 年期是 5 亿日元，30 年期则是 78 亿日元。相差 10 年就有如此巨大的差异。

在投资行为中选择时间是很重要的，通过这个例子就很容易明白了。

但是，在生活中像这种利上加利的事有可能吗？

如果是房地产投资，20%的复利计息的情况是有可能的。

正确的投资越早开始收益越大，这是常识。

想好了就要尽早去做，这是绝对有利的。早起的鸟儿有食吃，道理就在于此。

因为复利效应决定了即使仅投入本金但不对其进行管理，从中也会获得巨大的收益，所以也不用掌握什么特殊的技巧。只要遵守复利效应的法则，任何人都可以成为百万富翁。



记住

正确的投资越早开始越好，越早就越能接近成为百万富翁的目标。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事 ←

第
2
部
分

—31—

“金钱流通”法则

你听说过《黑海沿岸的小村落》的故事吗？

这是我偶然在网上看到的，读后越琢磨越觉得：“太形象了，这简直把经济体制的那点事都说清楚了！”

这个故事，让我产生了强烈的共鸣，所以，我一定要讲给读者听听。

在黑海沿岸有一个贫穷的小村庄。

一个旅行的人来到那里。他进到一间旅馆里订了一个房间并支付了押金，随后，他走出旅馆去外面观光了。

旅馆的主人因为欠了隔壁肉铺的肉钱，就拿着这些押金去了肉铺，把以前欠下的肉钱补上了。

肉铺的主人平时从养猪场那里赊账，就拿着这笔钱去了养猪场，把以前欠的钱还上了。

养猪场的主人还没有支付饲料钱，拿到这笔钱后就

赶到做饲料的那里，把还没支付的饲料钱结清了。

做饲料的人正好还欠着妓女的“肉钱”，拿到了这笔钱就赶到了妓女那里把钱还清了。

这位妓女平常就在刚才的那家旅馆里做生意，还欠着房租没结清，拿到这笔钱后就去柜台交上了欠下的房租。

这样一圈转下来后，那位来旅游的客人也回到了旅馆，他结束了观光，要离开旅馆了。于是，他到柜台上取回了扣除房费后的剩余押金，然后就出村了。

这时你会发现，这个村庄里的人谁也没有掏过自己的钱，而这个村庄里的人都将各自的欠款支付了。

这就是“经济体制”。

也就是说，钱不会从静止的状态中产生或增值，只有在周转流通中才会产生价值。



记住

金钱“不是生产”出来的东西，而是“流通”的产物。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

—32—

“自然流水”法则

水总是从高处往低处流的。

自然界中的物质，同样都遵循着从高处向低处运动的规律。

但不同的是，金钱的流向规律则是与上述自然界的物质运动规律相反的。

金钱是从低处向高处流动的。因此，金钱大多会集中到上游的地方，总会向有钱的人那里聚集。

但是，如果只是从低洼的地方吸金的话，会使低处的金钱枯竭。要是不能让金钱再流返到低处，最终去往上游的金钱也会断流。

所以，真正懂得这其中奥秘的有钱人，会积极投入到类似捐款那样的行动中去，让金钱从上游向下游流动。

如果过于看重金钱，会出现什么样的结果呢？

那时就会出现违背自然规律的与正常现象相反的逆流，使个人运气的走向逆转。这样做会让自己的运势下降，健康也会受到影响。

听说过“浴缸泥垢”的说法吗？

浴缸里那些漂浮着的泥垢看上去就让人很不舒服。但是你想要用手将它们推离自己的身体，会因为水的对流关系，反而使这些泥垢向手边聚集。如果，你想让这些泥垢向远离自己身体的方向漂去，那你就要把它们向自己身体的方向导引，而泥垢会顺着水流渐渐远离你的身旁。

提到金钱，也与这种情形类似。

首先，要做到能够“施与”下游，然后才能保证金钱源源不断去往上游。

我从一开始就雄心勃勃地描绘着美好的梦想，怀揣着“给一起做事的人带来帮助”这样的想法，走上了创业之路。

但是，我渐渐将目标转移到了对金钱的关注上。由于自己最初的梦想被扭曲了，我在更多的时候反而陷入

怎么赚钱的纠结的思绪之中。

这样做的实际效果到底怎样呢？

结果有些不可思议，心里越琢磨怎么多赚钱，赚到的钱反而越来越少。

到了这个时候，稍微留心才发现周围的朋友也不知道从什么时候开始发生了变化。剩下的这些“朋友”就像我收藏的名表似的都是些高大自傲的家伙了。我发现其实自己并不喜欢这些整天簇拥在我周围的旁若无人的家伙，我甚至有时觉得自己在他们的眼里就像个傻子。记得当时和我在一起的女友说过：“想不到你会受到这些人的轻视和奚落，你就不能离开他们吗？”

“为什么周围这样的朋友越来越多了呢？”我想来想去，最后的答案是，“钱”让这些人凑到了一起。

再往后的事情就是我全部财产中的 90%都赔掉了，我遭遇了人生中最大的失败。

我越想着如何多赚钱就越容易失去金钱。我的周围吸引了越来越多只想赚钱的人，反而金钱就会离我而去。

想让河水倒流，这是不可能的事啊！

看待金钱的流向，道理也是一样的。这就是在那时

候给我留下的刻骨铭心的体会。

整天只想着“钱！钱！钱！”，围绕着自己的利益转圈，结果反而让金钱离自己越来越远。如果不是这样，而是出于帮助谁的目的来看待和利用金钱，那么金钱就好像本属于自己的东西那样，自然归拢到自己的身边了。



记住

水往低处流，钱往高处“走”。

33

“假设”法则

我有一个习惯，即每次决策时绝不做任何“预测”。

但一定会设立一种“假设”。

那么，在“预测”和“假设”之间到底有什么区别呢？

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第

2

部

分

我们通常听到的所谓“预测”就是“一条道”，也是一种方法、路径的意思。所以，当这条路径走不通，即预测失灵的时候，也没有别的预案可以替代。

我们经常会听到“赛马预测”的说法就是这个意思，预测不准或失灵了，这场比赛也就过去了。

而“假设”则不同，是通过预设“答案”，也就是设想出目标、结果，同时为了实现这个目标，着重于具体实施步骤上的准备，并通过反复实践达到实现目标的结果。也就是说，这是个通过不断修正、改善，最终实现理想的过程。

因此，如果“假设”不成立了，就可以从“假设”失败的地方进行修正，再尝试着接近目标。

于是，我们发现“假设”不是一次论成败的，可以不断修正并加以改善。在实现“假设”的过程中，存在多次调整、完善的可能，在达到成功之前可以进行多次实践检验，终极目标就是要让原先的“假设”成立。

要想做到这点，你得明白不能只从某一个方向寻找自己想要的答案，要尽量听取多方意见，从更广泛的角度来观察事物，这样才会减少出错和失败的风险。

计划可以让“预测”实现，而战略则能实现“假设”。

计划一旦制定就不能中途随意改变。因此，随着计划的执行，不能轻易改动就成了一种下意识的想法。

这样就会造成如果计划最终不能与自己的设想一致，就必须承受计划偏离的结果。也就是说，恪守计划就不能给自己留下任何回旋的余地。

而实现“假设”所需要的过程则不同于“计划”，虽然事先也会设想出目标，但在实现“假设”的过程中，保留着对目标进行修正的余地，处于相对自由的状态。

换一句话说，“无计划”才是行事的最高境界。

当人处于一种无所计划、无所依凭的状态时，也许能碰上个贵人或了不起的人物，也许会在完全出乎意料的场所中遇上某种“天赐”的良机。



记住

不要迷信“预测”，而要善于“假设”。

—34—

“没用的事情才重要”法则

所谓“没用的事情”，在我看来绝不能被简单地认为是一些“尽可能不要去做”或“做了也没好处”之类的事情。

我甚至还有过“在没用的事情中隐藏着的才是有用的东西”这种另类的想法。

例如，许多伟大的灵感或创意，并非产生于人在办公室里正襟危坐的时候，而是产生于人在闲聊、喝茶的轻松环境下突发奇想的时候。

从旁观者的角度看，没准会认为这只是“无聊地喝茶和闲聊，不能聊出什么有用的东西”，然而，很多伟大的创意正是从这样的氛围中产生的。

人们在闲聊时与工作时的状态是不同的，意识在这个时候得到了解放。平时再怎么紧张，这时也会暂时解

脱出来，没有任何限制地畅谈。

这种闲聊的状态就是前面谈到的“黑羊”法则里让自己成为“黑羊”的重要时机。

而在参加公司会议那样的场合，你就不得不把自己装扮成“白羊”的样子了。如果你一直憋屈在“白羊”的角色里，是绝对不会产生什么奇思妙想的。只有做脱颖而出的“黑羊”，你才可能激发出灵感和创意。

还有，对于那些看上去没用的事情，能够执着与认真甚至有些犯傻地去做，还有另一层意义上的益处。

那就是，越不靠谱的事情，去做的人就越少。因此，竞争的对手也就越少。

“这样犯傻的事也能去做啊？”这种其他人根本看不上眼的事，自己做了成功的可能性就会更高。

再说，那些看上去没用的事情，是对所有人都没用吗？

对于这些事的评价，大都是看见的人根据自己的情况给出的“结论”。

实际上，你只要注意一下周围过得不错的人就会发现，他们多是一见倾心于某种“傻”事后才取得的成功。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第

2

部

分

因此，我想这正是他们心宽且思想自由，做什么事之前并没有过于算计的结果。



记住

没用的事情中藏着很多的机遇。

—35—

“购买消费品”法则

消费品，要用“资产”的方式购买。

这是我在讲座或培训中经常要讲给听众的话。

例如，分别给两个人 500 万日元的现金，让他们“做自己喜欢做的事情。”

A 先生用这笔钱买了一辆价值 500 万日元的汽车。

可你要知道，用现金买下的汽车，当你在启动引擎的瞬间，这辆车就已经成了“二手车”了。

这辆车的价值在这时已经跌落到 400 万日元了。

接下来再过上 5 年，这辆车基本上就没剩下什么价值了。即使想出手卖掉，也就值个仁瓜俩枣的钱了。这是因为汽车本身就是消费品。

而另一位 B 先生，用这 500 万日元支付了价值 5 000 万日元房产的首付款，然后每月把房子出租，这样每月还能有 8 万日元的收入。

接着，B 先生用出租房子赚的钱再加上一些贷款，支付购买了价值 500 万日元的汽车。然后又用每月租房的钱支付购车的贷款。这样下来，500 万日元本金的价值并没有降低。同时，B 先生也开上了与 A 先生一样的汽车，但他是用房产挣来的钱买的车。

不仅如此，B 先生购买的房产，随着时间的推移越来越接近成为资产了。

像这样，B 先生同样用了 500 万日元，却做到了不光买了汽车还置办了房产。

再说随着房租的不断积累，B 先生要想买第 2 辆车或再添置新房产也是有可能的。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事 ←

第

2

部

分

从这个例子中你会发现，如果用钱买了消费品以后什么也不会剩下。

但是，如果通过资产的方式购买消费品，资产还会留下。

要是换作你的话会选择哪一个呢？

投资家正是通过这样的方式来增加自己的财富的。

这个很简单，任何人都能做到。



记住

买车的钱，从房产收入里出。

—36—

“硬件、软件、金融”法则

经商其实包含了 3 个必需的要素：人、物、钱。

但是，如果是投资家就必须有不同的 3 大要素：硬件（构造）、软件（做什么）、金融。

在投资家应有的这 3 条要素中，第 1 个是“硬件”，如果用房地产业的行话比喻，可以说就是“房子”，或者换种比喻，也可以叫作“箱子”。

第 2 个是“软件”，指的则是“做什么”，即有目的指向性的事情。比如，使用在第 1 个要素中提供的“房子”，开个饮食店或就用来出租等。

而第 3 个是“金融”，指的就是投资资金。

在有些国家，有许多看上去要花上数亿日元的非常豪华的餐厅，而餐厅的业主在设备的购买上根本没有花 1 日元的钱。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第 2 部 分

那么，像这样的餐厅又是怎样开张的呢？

在日本大多数情况下，从硬件到软件还有投资资金都要由自己准备好了才能经营。

也就是说，从经营场地到运营管理再到资金筹措，都要自己亲手办理。

但是在那些有着“业主不用花钱购买设备”的豪华餐厅的国家，如果你拥有了卓越的“软件”，那么，“硬件”乃至“金融”都会主动免费为你服务。

例如，有一家虽说很小但很受欢迎的餐馆。

投资家虽说拥有很好的“硬件”，资金也充裕，但是他们没有核心的“软件”。因此，他们经常要寻找优秀的“软件”进行投资。只要拥有优秀的大厨或卓越的餐饮经营管理者，那么得到硬件设施和金融投资的支持是件很容易的事。

说起来，餐馆经营者的目的是希望生意兴隆。

但投资家想的却不是餐馆生意兴隆这件事，他们最惦记的是如何确保“能够稳定收取投资回报。”也就是说他们希望尽可能长久地收取投资回报，这才是最合算的事情。

为善于经营餐饮业的人提供 2 亿日元豪华装修的餐厅，只要每年都能收取相当于装修投资总额 10% 的投资回报，也就是 2 000 万日元，那么投资商就感到非常满意了。

餐厅经营者要想事先筹备好价值 2 亿日元的餐厅，相当于要先“借贷”。所以，经营者将面临非常严峻的考验，必须保证很好地回收投资资金。

但是，如果投资家先投入了这笔资金，那就不存在这种风险了。

日本餐馆的情况是不太考虑“硬件”，餐馆装修近似于欧美的大众流行风格。即使没有充足的开业资金，开店的理想也不一定就不能实现。如果真正具备了优秀的“软件”，或许就能引来某些愿意出钱的投资人了。

例如，外资企业计划在东京六本木的商业大厦中开办外资旅店，在整个大厦建设开工之前，他们就会与业主签订好承租的契约，并从图纸设计阶段就开始参与与未来旅店经营有关的一切事宜中。

而从业主的角度来看，外资企业的信誉是有保障的，他们优先考虑的就是吸引这样的企业入驻，这样未来的

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事 ←

第
2
部
分

租金就会得到保障。

而作为旅店的开办方也会因初期设备投资不多而感到轻松。租金也是在旅店正式营业后才开始支付，这样的条件不但令人满意，而且更重要的是降低了投资的风险和负担。

店家破产的一个很大原因就是在初期的设备投资上花费了太多的资金，有了这样的方法就会减少创业中的一大部分风险。

再说，这也确实是让双方受益的事情。



记住

即使创业资金为零，也有可能开店。

—37—

“关键效用”法则

如果把美国和日本家庭中的资产构成进行一下比较，你就会发现，美国家庭中的现金和储蓄资金约占 13%，而在日本，这两项所占的比例却高达 50%。

也就是说，日本人的家庭资产中一半以上是放入银行的，现金储蓄占家庭资产的最大比例。而美国人的家庭资产中一半以上则是债券、投资信托和股票等金融产品。

听到这组数字时，我首先想到的是：“有这么好的条件，日本人没有利用好真是太可惜了……”

为什么会有这样的感叹呢，那是因为钱本身就应该被当作“工具”来看待。

如果把金钱比作士兵，只有在弄清了“为谁而战”和“为什么而战”的前提下才需要把它们聚在一起。因

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第2部分

为有了明确的“目的”，在到了“上吧！关键的时刻到了！”这样的时候士兵才会发挥作用。

但是，看看日本现在的状态，好不容易把士兵聚集在一起了，却因为害怕失去而不能大胆地使用。结果，就只能让钱安静地躺在银行的保险箱里睡大觉。

或许，还有一个原因，就是不懂得怎样使用这些士兵。

但为什么会出现这样的情况呢？

我想，最根本的原因是没弄清楚为什么要组成军队。士兵没有明确的“目标”，即使被聚集在一起，也只能为各自的“目的”而战了。

为了战斗才组建的军队，没有了战斗也就没有了军队存在的意义。但是要想战斗，没有“战略”也是不行的。

养兵千日，用兵一时。军队要在关键时刻顶上去，发挥真正的战斗力。

使用金钱，其实就是这个道理。

“不打无准备之仗，来之能战，战之能胜”才是正确的战略。

为了做到这一点，就必须懂得为什么而投资，明确
做好自己的生活规划是非常重要的。



记住

金钱，要在关键时候用上。

—38—

“许的愿说出来就不灵了”法则

“如果有什么想许愿的事情，就要让尽可能多的人
知道你的愿望。”我们经常会听到这样的话。但事实上，
很多人却发出无奈的感叹：“尽管已经尽力而为了，但
还是没有实现愿望。”

我本人则宁愿相信“将许的愿告诉了别人，本来灵
验的事也不灵了”这种说法。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

如果说尽可能让更多的人知道你的愿望是好事，那也存在究竟如何说的的问题。

有时人在转述自己的话给别人听时，反而会将错误的信息夹杂在其中传递给了他人。

而且，难免还会出现一些使绊子的人。不可能所有的人都会全力支持和配合你实现愿望。有些人乐于看到你倒霉，正好可以踩着你的肩膀高升。还有些人就像我们前面讲到的唯恐你的变化会给他们带来负面影响，而宁愿你裹足不前，彼此相安无事。

照这样看来，将自己许的愿转告他人，或许得到的结果恰好与最初的想法和最终想要的发展方向越来越远。

实际上我在想，自己那些许愿要实现的事，那些想法，多少次挂在嘴边都差点被别人盗了去。这样的危险实在是太多了。

许愿的事应属天机，最好不要随意泄露给他人。

如果一定要告诉他人，那么重要的就是要选择好传达的对象。

找那些与自己志向相仿的人商谈，这样的朋友多多益善。

要想许愿灵验，就要给自己的嘴贴上封条。

这贴在嘴上的无形“十”字，或者被理解为数字“10”，或者被理解为人只有许愿 10 次的机会。我认为是否将自己的愿望讲给他人听不是最重要的，重要的是对谁讲。

我想应该在有着共同愿景和相同视野的朋友之间进行这样的话题交流。

如果不这样的话，那么可能和别人说了反而起到相反的作用，许愿就不灵验了。



记住

如果要把许愿的事情和别人说，一定要选择好对象。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

第
2
部
分

—39—

“提高见到成功者的概率”法则

“我见到了比尔·盖茨！”如果你听到了这样的话会有什么感觉？

首先，你会相信吗？

也许你会想“怎么可能是真的啊……”然后一笑了之。

一般人都怀着“真想见到他啊”这样的心情，同时也会有“这样的人一定很忙，不可能有机会见到。还是先想着和自己差不多的人接触交往更现实一些”等这类的念头，从而基本上断了想见比尔·盖茨这种大人物的愿望。

但是，如果你真的有了一定要见到那些成功者本人的想法，你会意外地发现，其实实现这个想法也并不是多么困难的事。

就说你想见比尔·盖茨吧。首先你可以给微软公司打个电话试试吧，也可以写封信给他们啊。

在考虑对方会做出什么样的反应之前，我很想知道你究竟打算接下来怎么做。

究竟能不能见到比尔·盖茨，这时候谁也不知道。

但是，如果你不去做这个尝试，那么一切就根本无从谈起。

“无论怎么说那个人都太伟大了！”发出这样的感慨当然没错，但重要的是，这不应该让你成为见不到他的障碍。首先要考虑的而且必须要做的是“我怎样才能见到他呢？”

如果自己什么也不做，那么不管过了多少时间，都无法从前进图的一个格子移动到下一个格子，骰子总待在零的位置上。

但是，只要你掷出了骰子，就意味着移动的开始，也就是“+1”的开始。在零的状态下，无论你有什么想法结果依然是零。但是你在“+1”的基础上接着努力，得到的结果都将是正数。

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事

即使最终以失败而告终，但是采取行动本身也是自我经验的不断积累。

通过自己决策而采取的行动，有可能给接下来的事情带来机会。

在没做任何行动之前就先在自己的脑子里否定了事情发展的可能，这样的想法最要不得。

如果自己真的“想见谁”，那么不管他或她是个什么了不起的人物，先约了再说。

有了这样的心态和胆识，你就掌握了改变未来的“钥匙”。



记住

想见比尔·盖茨吗？那就约他。

—40—

“成功者游戏”法则

如果自己有了“想成功”的愿望，那么首先就要让自己像个真正的成功者那样去生活。

从考虑问题的思路到言行状态，都要按照成功者的标准去行动。

例如，成功者去异地住宿时，一般情况下是不会选择经济型酒店的，乘飞机时也不会选择经济舱。

在这里，我给大家的建议是：哪怕是只待一晚也要去豪华饭店的商务楼层体验一下。

计划飞机出行时也给自己预订一回头等舱的机票。

这样，你就能亲身体会到成功者的心态，感受到他们熟悉的环境。

像周围那些成功者一样，在同样的环境中他们会怎么行动，有什么样的仪态举止？当置身于平时自己完全

培养“投资家的头脑”，必须每天都做的事 ←

第

2

部

分

不熟悉的环境中时，从周围感觉到了什么不同吗？周边的人对你的态度是否发生了什么变化？

这些深刻真实的感受，对你的未来非常重要。

实际上，在乘坐飞机的头等舱时，从空姐的服务中，你能得到完全不同的感受。

乘客的姓名被一个一个叫出来以便验证身份。

当然，这会让人在每次乘坐头等舱时感到有些别扭。但是，我想如果每年只“享受”一次这样的待遇，也不是完全不能接受的。

我想，你可能会认为花了那么多钱，还要体验这样的“待遇”实在让人感到不舒服，但总还是有些让你觉得“物有所值”的服务体验吧。

以前，听一位老夫人这样对我说过：

“哪怕一个月只有一次去餐厅吃饭的机会，我也要
去高级餐厅吃饭；哪怕只有一双鞋可穿，我也要穿上一
双好鞋。”

与这样的想法一样，还有很多与上流社会或上等人接触的其他机会，要尽可能尝试去利用这些机会。

像这样的体验会让你找到与别人不同的感觉。

当人穿上华贵的服装时，如果说究竟是什么让自己感觉不错，我想除了材质好、款式漂亮等这些因素之外，更重要的是那种“我现在穿着华贵的服装”的优越感。

好衣服穿在身上，似乎有腰杆也挺直了的感觉。

但我想强调的是，并不是让你在所有的事情上都要向一流的看齐。

而是从自己现在能做的事情开始，哪怕就是一件也行，先做起来再说。

事实上，是要“成为一流”的意识改变了你的人生。

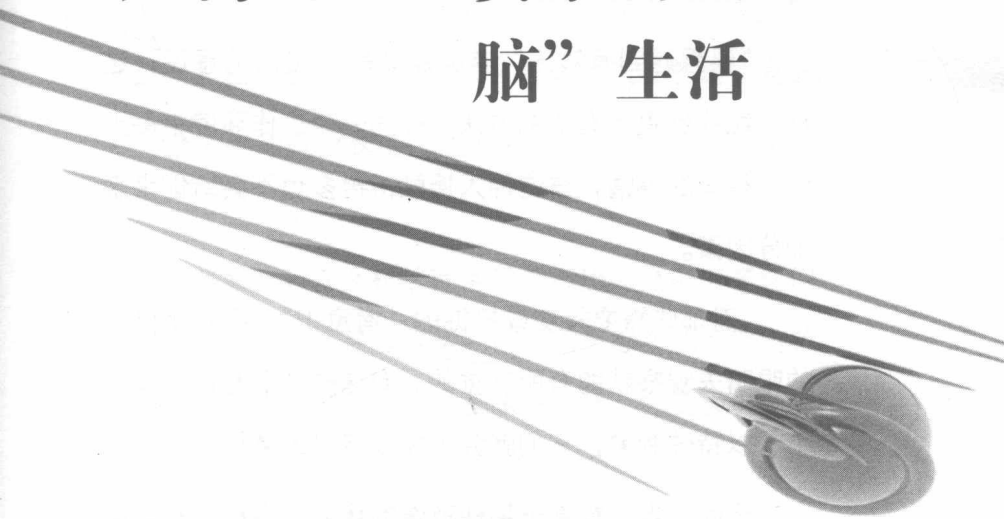


记住

在向成功者学习的过程中，实现自身向成功者的转变。

第3部分

不想一生再为钱烦恼， 如何用“投资家的头 脑”生活



改变生活！未来交好运！
每天等来的“全是好事”。

—41—

“邂逅有钱人”法则

“怎样才能和有钱人成为朋友？”我们是不是经常能听到这样的问话呢。

“要想遇到有钱人”首先就要转变自己的意识，这样才能找到更为有效的方法。在同一个工作环境中每天做着相同的事情，与这种人接触得再多也不会给你带来加分因素。

而那些需要转变或挖掘的“潜意识”，不是用自己的眼睛去观察就能有所感觉的。对这些“潜意识”如果不予以特殊刺激，它们就会沉睡在自己的意识深处。

因此，当人置身于某种特殊的环境之中和一些与自己有着不同境遇的人接触时，对于自己的潜意识无疑就会造成一种刺激。

那么，在什么地方更容易接触到这些有钱人呢？

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第

3

部

分

我想在飞机的商务舱或头等舱里，还有饭店的商务层中，能够更多地见到这些人的身影。

如果能把这条法则与上一条“成功者游戏”的法则，连在一起考虑就更好了。

最近，好像有这样的消息，任何人只要支付 1 000 万日元就可以申请太空旅行了。这听上去倒像一个与有钱人相遇的好办法。申请这种“太空旅行”的人基本上都是有钱人，在真正开始太空旅行前，还要和这些人一起进行严格训练，所以与这些人接触的机会总是会有的。

给人的印象好像去了这样的场合，就会有更多的机会。

但是我想，在飞机的商务舱和饭店的商务层与他们见面，通过努力还是可以达到的。而一起参加太空遨游前的共同训练什么的，听上去虽说不错，但是实现的可能性太小。

首先，一起坐飞机所要到达的目的地是相同的，也容易找到共同的话题。与坐在旁边的人打个招呼是再自然不过的事情了。而大多数头等舱更具有相对封闭的个人空间感，商务舱的状态则更便于彼此寒暄与进一步交流。

飞机在到达目的地之前，总会有几小时甚至十几小时的时间与这个人待在一起，更容易让彼此的关系融洽亲密起来。

稍微拿出些勇气找点话题谈谈，里面或许就隐藏着某些意想不到的机会。

我就曾经在飞机上“偶然”认识了日本大型汽车制造商中的2号人物，美国卡车行业的头面人物，还有某外资银行负责广告运营的高级总裁等重要的商界人士。在飞机上我们谈得很好，直到现在我们依然还保持联系。

另外，在饭店商务层专用的休憩间等地方，同样也是有会见面寒暄的地方。

一般在饭店里的商务专用休憩间，酒和饮料都是免费的。因此，早晚都会有很多住在商务层的客人聚集在这里。所以，只要进到商务层的空间，不用多想尽可能地与人寒暄打招呼就是了，即使因为有些顾虑做不到，那么对方找你寒暄的机会总还是会有的。

我曾经在香港某家饭店的商务层公共走廊中，连续3天都遇到了来自印度尼西亚的大财阀中的翘首级人物，碰面时多少都能寒暄上几句。分手时他给了我一张名片，

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

乍一看上面的名头真让我大吃了一惊：“竟然是这么显赫的人物啊！”

自那以后，我与他始终保持联系，在他的企业筹划进入日本市场的过程中，多少为他提供了一些人脉等方面的帮助，其中也遇到了一些让自己受益的机会。

直到现在，我还和他们的家族保持联系。

我想有些人可能认为“像饭店这样的地方，无非提供一个睡觉的场所，没必要浪费太多的钱在讲究排场上。”我认为对于像这样的人也完全没必要浪费“让他们主动接触有钱人”的想法。

因为，这些人即使坐在飞机的经济舱里，也不会同邻座的人寒暄的。执意待在饭店的普通层里，遇上“机会”的可能也是微乎其微的。

人与人相会有“一期一会”之说，讲的是人生难得一遇应该珍惜机会的道理。我认为这种难得的机遇，有着无法用金钱衡量的价值。

因此，就像前面已经谈到过的，在“浪费的时间”中或“没用的事情”里，其实隐藏着非常重要的东西。

这其中所蕴含的意思，就包括我们会经常想起的一

种遗憾或后悔的感觉：“如果要在年轻时就这么做了该多好啊！”其实，后悔是没用的。这就好像你拿着 100 万日元去银座的高级会所吩咐那些招待说“今天就照着这些钱花”的那种感觉。

而实际上，你是否真能做到这样的洒脱，谁也不知道。或许那时你就是想那么做，并陶醉在“想做”的快乐中。

还有些人或许会为过去的事耿耿于怀：“怎么会做那样的傻事啊！”趁你们还年轻，好好地观察你周围的这个现实世界，从鲜活的社会里你能学到很多东西。

看看那些一流的人物究竟是怎么生活的。

你做到了这些，那么在接下来的某些场合中，这样的年轻人会“碰巧”留在了某个大人物的脑海里，或许他们会认为“这小子挺有意思的”。这种“有意思”的想法也会留下某种特殊的印象。再有，很重要的一点，我认为人一定要有能挣能花的那份心态才行。



记住

要善于利用与有钱人接触的机会。

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第

3

部

分

—42—

“现金最不好使”法则

据说在明治时代只要有 2 000 日元就能盖一所旅馆。

举个例子来说，我们的曾祖母省吃俭用地省下些钱，给我们留下了 2 000 日元的储蓄。

如果这钱用在当时，是可以盖起一所房子的一大笔钱。但是留在了现在，就买不到什么东西了。

别说盖旅馆了，就连任何房产都买不来了。

充其量也就够买一份可以送上门的比萨饼吧，还是 M 号的。

曾祖母在明治年间用这 2 000 日元买了土地。（这里没有考虑继承税的问题）

如果是这样，那么到现在这块地的价值是多少了呢？

在当时只是一笔能建个旅馆的钱，到现在不就成了价值至少数百亿日元的地产了。

这样说来，我想谁都可以看出来在这些方案中留下
现金 2 000 日元是最不合算的。

当听到“通货膨胀”这个词时你会有什么感觉？

大概都有如下负面印象：

“要是薪酬不涨只涨物价的话，生活会很困难的！”

“东西越来越难买到，进入生活艰辛的阶段了。”

当然，换个角度来说，金钱的贬值也是一种必然规
律，是件再自然不过的事情了。

投资家就会认为“通胀是件没什么了不起的事”。

因为，他们具有能够应对通货膨胀的手段。

这数十年间，土耳其一直处在通货膨胀中。

在土耳其，人们没有在银行里存钱的习惯，据说那
里正流行着买电视机让资金保值的做法。

那是因为他们预测到半年后电视机的价格会上涨。
令人惊奇的是，土耳其从 1980 年到 2011 年的 31 年，年
均通货膨胀率在 45% 以上，是一个典型的长期通胀的国
家。所以，那个国家的人民对金钱的信任度普遍都很低。

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第

3

部

分

还有一个现象，那就是在这个世界上还没有一个人持有某种股票超过 20 年而最终利益受损。

投资家购买的资产不是房产或者股票，而只是一种可被“置换”的金钱。

也就是说，如果能让一只股票在手里保存 20 年以上，那就绝对不会亏损。

这样一来，20 年后就可以把这家还能存在的企业的股票兑换成金钱，当然是用 20 年后的即时价值了。



记住

只要持有同一只股票超过 20 年，没人会亏损的。

—43—

“关键时刻”法则

为了实现瞬间的辉煌甘愿奉献出一生的努力。我想人必须拥有这样的气概才能说活得有意义。

我接下来要说的，是我在美国生活时发生的事了。

我有一个投资家朋友同家人一起去拉斯维加斯度假。

在这期间，公司出现了非常严重的紧急事态。只是一瞬间就损失了数百万美元。

“不得了啦！不让他马上回来就不行了！”我只好给他打了电话。

他是怎么回答的呢？

“我不能回去！”

接下来，他解释说：“这次休假是在半年前就和孩子约好了的。就这么突然中断了回去，我怎么和孩子交代？在我的心里家庭是最重要的，如果让我用一生的努

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第

3

部

分

力来换取这‘最重要的一天’我也心甘情愿。”

那么，我们再想一想，他为了家人而承受了这次重大的损失，这会让他从此一蹶不振吗？

事实上，也不会达到那样的境地。

“在他赶回来之前，怎么也得做点什么！”周围到处都是这样的声音。

周围这种积极应对的反应并不是在他的吩咐下才出现的，而是他自己平时向周围灌输的哲学观在这一“瞬间”发挥作用的表现。从这种反应中可以看出：“正是他平日里表现出的坚定意志以及与他人之间建立起来的牢固关系，才能成为应对这种突发事件背后的动力支持。”周围这种自然的应变反应，其实是他平日表现的延续结果。

而日本的公司员工即使在休假当中，如果公司有事让他们回来，一句：“抱歉，实在是工作需要。”员工就会停止休假，回到自己的工作岗位上。或许这类员工也可以被赞誉为具有“工作第一”的美德。

但是，绝对不能妥协的原则，还是要不加折扣地予以坚持，要自始至终贯彻自己的价值观，不向外界妥协。

只有这样，事情才会向好的方向发展。

上面提到的这个朋友，他的工作业绩是非常优秀的。

通常那些具有领导力的人会给人留下“要是他的话，一定会这么做的”那种做事干脆利落的印象。这正是因为他们行为始终如一。

他们从不轻易被任何人的话所左右，坚持按照自己的方式行事：“听我的就这么做！没别的选择！”从好的一方面来理解，这样的行事方式也是一种“固有的思维模式”。

“为了成就那一瞬间的辉煌，宁愿用一生去换取。”当人一旦拥有了这样的决心，就必然会成为自然的主人。

我认为，凡是自己认为重要的东西，都不能轻易放弃，要绝对珍惜，不能损坏。

所谓“人的主观能动性”其实指的就是拥有了这种状态。



记住

你有“为了那一瞬间的辉煌，宁愿用一生去换取”的决心了吗？

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第

3

部

分

—44—

“喜欢的东西先吃”法则

如果眼前有一盘摆放得非常漂亮的料理拼盘。

你会从自己喜欢的东西开始吃吗？

或者把喜欢的东西留到最后再吃？

投资家基本上都会把喜欢的东西一开始就吃了。

而通常打算把好东西留在最后享用的，往往都是那些做生意的。

我自己则是属于把好吃的先吃了那一拨的。

不管怎样，投资家首先重视的是结果。而对于经营者来说，则更看重顺序，很多人都属于“喜欢最后慢慢地享用”这种类型的。

为什么要先从喜欢的东西开始吃呢？

我想其中或许隐藏着这类的原因：虽说你是想着要把好吃的东西放在后面慢慢地享用，但当你吃到最后的

时候肚子已经很饱了，再也吃不下任何东西了。还有，说不定在席间有人会突然叫你出去，在你吃到最喜欢的东西之前，就必须离开了……

最后到底能不能吃上，谁也不知道。

但确实这里面也存在吃不上风险。

前面也讲过了，投资家“对自己预测不到的风险都会尽可能地规避”。这是他们采取行动时遵循的基本原则。从这层意思上来看，将喜欢的东西留在最后，可能存在中途发生某种变故的不测“风险”，所以，还是趁早吃掉更保险。

投资家考虑问题时通常是从结果倒推，他们最关心的是：“现在必须要做什么？”而“劳动者的头脑”在思维结构上，习惯于从现在推延到未来，并尽可能地寻找稳步发展的途径。

但结果终究是不明朗的。那就只好在内心忐忑或者“不测”随时可能发生的情况下，等待着结果的到来。

投资家不以“追求利益最大化”为职业原则，他们最关心的是“将风险控制到最小”。

例如，投资家在亏损了 5 000 日元时，他们所考虑

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

的不是“为了弥补上这个损失而加油地工作”，而是要尽早地结束这个“不幸”，准备迎接下一个“赢利”的机会。

为了弥补损失而浪费时间实在是不值当的事情。浪费时间就意味着“损失掉了这个时间里可能出现的”机会。”

所以，在投资家的头脑里更关注的是“现在”，也就是“当下”的概念。

下一个瞬间会发生什么，谁都无法预知。这就意味着可能存在“风险”。

所以行事前要尽可能地彻底规避可能存在的风险。



记住

任何时候，“当下”都是最重要的时刻。

—45—

“比起现实目标，非现实目标 更容易实现”法则

非现实目标就是在人们看来“这事怎么可能完成”的事情。而实际上，恰恰正是这样的目标更容易完成一些。

这是由“非现实的目标，参与竞争的对手很少”所造成的。

我在美国之所以做起生意，最开始时是因为在报纸上看到的广告里，刊载着这样的信息：

“有志生意，苦于无钱。谁能借金，必有回报。”

紧接着这条的下面，我还记得另一条是“猫育三子，真心领养者联系”。

周围的人议论纷纷：“你到底想做什么？”“你真认为这样的方式能借到钱吗？”“傻瓜！”

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

但是，就是利用这样的广告，我筹集到了自己创业最需要的启动资金。

这个或许就可以被称作非现实目标的例子。原本不可能实现的事情，但是因为尝试的人很少，反而获得了成功。

或许，这就是一个特例。但真的就是一个特例吗？



记住

越大的目标，竞争的对手就越少。

—46—

“No.2” 法则

在判断一个公司经营状况的好坏时，我会从这家公司的 2 号人物身上去观察。1 号人物不行时一定要 2 号人物有作为才可以。

一般情况下，公司的发展都是仰仗着 2 号人物的能力做到的。

如果，要对业绩糟糕的公司进行调查，失败的重要原因之一，大多也会与 2 号人物的表现有关。

也就是说，企业的生杀大权实际上操纵在 2 号人物的手中。

所谓 2 号人物，拥有一人之下众人之上的权力，是企业的组织架构中一个非常重要的角色。他要对顶头上司负责，同时掌控着企业运转的实权。通常名义上看起来是 2 号人物，但事实上扮演的则是掌门人的角色。

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活 ←

如果企业中的1号人物与2号人物能够很好地合作，那么这家企业的发展也自然会顺利。而2号人物也有可能通过自己的卓越业绩而独立行使更多的权力，最终成为“威胁”1号人物位置的竞争者。现实中，这样的事情并不少见。

所以，要想企业顺利地发展，如何发挥和处理好2号人物的作用与关系是非常关键的。

最好的方法，我认为就是要把1号人物的位置让给2号人物坐，但实际让他负责的仍然是2号人物该做的事情。

这样的例子，我们在历史上发现曾经以“院政”的形式出现过。

套用现在企业的组织结构，就是总裁以“会长”的身份退隐，将权力体面地授予继任的总裁，虽然总裁形式上坐在了1号人物的宝座上，但企业的实权其实还掌握在背后操控的“会长”手里。



记住

企业经营的好坏，要从2号人物身上去看。

—47—

“与其领先3年，不如永远保持 第七八名的位置”法则

很多人都在为争取领先地位而拼命地工作。但是，真能出人头地的却寥寥无几。而那种一个劲关注着别人是否出头，拼命使绊子的可是大有人在。

在演艺界里主角会时常变换，而配角的演艺周期则会相对长一些。在电视圈里的艺人也同样是不显山露水的小角色反而演艺生涯更持久些。

这是因为主角过于张扬。而人一旦处于显著位置，就容易引起纷争。换句话说，“过于锋芒毕露，就意味着风险”。

而配角就不像主角那么抢眼，于是与主角相比起来，也就不容易招来太多的风险。

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

企业也一样，不要做过于风光的领先企业，在同行业中保持住第七八名的位置将不易招致风波，在激烈竞争中生存下来的可能性就会更大一些。

实际上，我从海外回到日本时，更关注的不是那些有着悠久历史的顶尖企业，而是把注意力更多地放到那些排行保持在第七八名的位置上的企业。

真正的资本家绝对不该有“过于招摇”的做法。



记住

配角的生命力更长久。

—48—

“自动趋利”法则

日本人大多数情况下，如果不是因为旅行、留学或者工作调动这些事情，基本上是不会主动考虑迁址的。

稍微注意下我们就会发现周围不少人在抱怨经济不景气。但是如果确实已经厌倦了自己现在生活的环境，那么移民到自己喜欢的国家去不好吗？不要被动地等待环境的变化，要主动向自己向往的地方迁移，这样或许更加有益。

投资家会根据周围环境和状况的改变主动地调整自己。

人一旦定居下来，出现大的调整或选择的可能性就会大为减少。

最近，网络和 Skype 等形式的通信手段日趋发达，世界各国之间的联系也更加自由畅通。这种自由的趋向

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

中也应该包括像“网络办公”这样的形式。

提起办公室，总会给人一种“出门去做事”的印象。但上班真的是一种必须每天辛苦的跑来跑去的工作形式吗？

企业可以把办公室建在郊区，只留下营销人员在市中心地带办公，而涉及企业运行的其他职能部门都可以通过网络进行办公，这样的工作方式一定可行。

现在，有些日本的信用卡企业就将数据中心开设在了中国的大连，从而使得人员费用大幅度降低。

还有，目前还出现了一些更新颖的办公形态，即经营一家咖啡馆或者餐厅。在其中最僻静的地方为自己留一处办公场所。这样做有一点明显的好处，就是可以把从前的办公场地费用这一块固定的开支节省下来，从而减轻公司运营的压力。

节省下来的这部分固定开支就足以支付经营咖啡馆的费用了。

尽管经营咖啡馆赚不了什么大钱，但赚出办公场地费用还是足够了。

这样一来，办公场地费用就等于白赚，还可以将办

公与经营咖啡馆很好地结合起来，怎么说也是一件合算的事。

这样的想法及做法，都属于典型的投资家行为。

与其抱怨“税金太高”，不如去税金低的地方做事。

与其抱怨“银行利息太低了”，不如把钱存到利息高的国家去。

到创业容易的国家去创业，

到经济景气的国家去经营，

把财产保存在政治安定的国家，

到投资利润回报高的地方运作资金。

然后，选择不用缴纳所得税的国家居住。

能做到这一切或许有些困难。但如果真能做到的话，难道不是最好的事吗？

生活在日本当然也是不错的，就是税金和物价太高。另外，在日本国内创造的财富是不允许携带出国的。

要想生活居住在日本就要缴纳居民税，花钱的时候还要扣除消费税。要想拥有住宅和汽车的话，还需要额外交付固定资产税和汽车消费税。最后，还有遗产税在

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活 ←

第
3
部
分

临终的关口等着你。

也就是说，日本是一个不管你做什么，就算你死了都要交税的国家。别的国家或许也是这样，但日本的情况尤其过分。

不妨这样想一下，可以在法人税低的国家注册公司，住在税金低的国家，把资产转移保存到不用缴纳遗产税的国家。这也是一种应对的方法。

不管你怎么看，不论喜欢与否，现在已经进入必须要靠自己主动改变的时代了。

在这样的前提下，我们再想一想犹太人的生活境遇，在历史上长时间失去了自己的国家，却能有效地利用整个“地球”，从而得到世人的尊重或者“嫉妒”。



记住

更有效的利用好这个“地球村”。

—49—

“1 万日元的价值”法则

日本是世界上税金最高的国家之一。

税金对于企业来说，完全就是一笔不能带来任何效益的成本。

同样，对投资家来说税金也是成本。

所以，为了尽可能地降低成本，投资家会对税金的构成进行彻底研究。当然不是为了逃税，但合理避税是必须要考虑的问题。

在这样的思维方式中产生了如下的法则。

在某地，有一个年收入达到 300 万日元的 A 先生，另一个 B 先生的年收入是 2 000 万日元。

两个人，各自吃了一价值 10 000 日元的牛排。

下面，问题就来了。

A 先生和 B 先生，谁吃这份牛排的花费更合算一些？

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

年收入 300 万日元的 A 先生，为了吃上这份价值 10 000 日元的牛排，必须支付 2 成的所得税 2 000 日元，他就要赚到 12 000 日元才行。而年收入 2 000 万日元的 B 先生，同样吃这份 10 000 日元的牛排，就必须赚到 20 000 日元。

这是因为，年收入 2 000 万日元的 B 先生要缴纳的所得税大约占到了总收入的一半。

这样考虑的结果就是，同样是吃一份价值 10 000 日元的牛排，A 先生只要支付 12 000 日元就可以享用，而 B 先生则要花上 20 000 日元才能吃到。

也就是说，A 先生看上去吃这份牛排的花费更合算一些。

还可以这样说，如果让有钱人请你吃饭，表面上他花了 10 000 元日元，但实际上你要领他 20 000 日元的人情。

虽然只是一份简单的牛排，但实际上包含着税金这样的“成本”在里面。



记住

想吃 10 000 日元的牛排，只赚 10 000 日元可吃不上。

—50—

“角色扮演游戏”法则

你喜欢角色扮演的游戏吗？

我也曾经玩过这样的游戏，一开始主人公基本上都没配备什么武器，也没什么防御装备，更没什么朋友，总之是处于非常弱势的状态。

这时首先要将身边最弱的敌人击败，赚取到金币后去购买各种进攻和防御性的武器，接着再结交一些伙伴，渐渐提高自己的能力就能面对真正的强敌了。

你的主人公，除了根金属棍子和简陋的盔甲以外再没其他的装备了，如果就这样孤身到遥远的洞窟里去挑战敌人的酋长，下场将会怎样呢？

不用说，一眨眼的工夫就被对手打得落花流水。只有这样的装备就别老想着怎么去攻击别人了，首先要做好防御准备，在尽可能地考虑好万全之策的基础上再谈

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活 ←

交战为好。

再有，同样的装备置身于热带草原的环境中，为了生存下来，此时的攻击力重要，还是防御力重要？

人再怎么提高自己的攻击力，一旦遇上凶猛的狮子，基本上就谈不上有抵抗力了。因此，在预备攻击之前要多想想“怎么做才能避免被狮子伤害”，考虑好这样的防御问题，存活下来的概率就一定会大大提高。

在投资的世界里道理也是相通的。

从预备开始投资的时候起，如果用角色扮演游戏作比喻，你就是一个拎着金属棒，穿着盔甲的主人公了。

带着这点可怜的装备，就能到香港、新加坡那样的自由贸易区去挑战当地的“酋长”的地盘了吗？

与其这样异想天开，不如先考虑好“保护自身”的防御法。做不到这些，你那点实力根本就不堪一击。

道理虽然明白，但为什么一说起投资，就都会采取攻击的姿态，只注重提高自身攻击能力（投资技巧）的人，要更多一些防御的意识。

我想这也是人更倾向于主动出击的本性使然。

我认为首先要把好不容易赚来的钱守住，这点是很重要的。而守住这些钱财最强大的“武器”，其实就是知识。



记住

比起攻击力，首先要强化自身的防御力。

—51—

“让小偷负责企业安全”法则

如果要让你建立一套不输给任何对手的强大的企业安全系统，你会怎么做？

要是我的话就会雇用一个小偷。

因为过去是职业小偷，所以就会非常熟悉各种安全背后的隐患。只要是从“不能让自己过去的同行得手”这样的角度出发，设计出的企业安全系统就会是最强

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

大的。

也就是说，从敌人阵营中寻找突破，将敌人收为己用就能弥补安全缺陷。

美国的国防部网站，曾经被一个十几岁的少年黑客攻克，听说后来他被国防部招致旗下了。

从反对者指出的弱点入手，最后才能成为真正的强者。

如果有可能的话，我想日本聘任美国联邦储备委员会的原主席艾伦·格林斯潘来担任日银的总裁这个主意就不错。



记住

要想自己最强，就要利用敌人。

—52—

“忠言逆耳”法则

这是住在我家附近的和尚冲我喊的话。

“喂，说你呢，看见自己背上沾着的脏东西了吗？”

当时我听到这话并不太明白他想要表达的意思。

但是，心中总像被人说了什么难堪的事而感到极不舒服，甚至觉得非常地气愤。当时，周围的人也觉得他说得过分，“为什么要这么说啊，给人家添堵，别再多嘴了！”谁也不认为我有什么过失。

周围几乎所有的人对我都是同情的态度，到处听到的都是宽慰、赞许的话，这让我的心情变得大好。这样想来，我也是属于非常愿意听好话的人。

这就是灾难的兆头。

就在那时，一场大的失败真的降临了。

这该怎么办，如何是好？就像投石入水一般，灾难

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

迅疾地扩展开来，陷入困境中的自己，这时再环顾周围，那些曾经净说好话的人，这时看到自己落魄的样子，全都不见了踪影。

但是，还是有几个朋友留了下来。这些人是我在忘乎所以时曾经规劝我要注意收敛的朋友。

但当时我正处于“自信满满，不认为自己会有错误”的状态，根本就听不进去任何人的意见。但实际上，这些人的声音才是真正为我着想而发出的忠告。

就在那时，我的脑子里又想起了和尚对我说的话。

是啊，从什么时候开始，我的后背上已经沾满了垃圾一样的东西，只是没有太多人告诉我，或者说是我完全没有在意。

总认为自己的投资选择是最好的，因而听不进去别人的建议。这样一来，会造成什么样的结果呢？渐渐地就再也听不到任何有价值的声音了，最终的结局一定就是失败。



记住

能对你说你不愿意听的话的人才是真正的朋友。

—53—

“敢想敢干”法则

你要是仔细地观察过那些成功的人，会发现他们都有着有一个共同的特点。

那就是“单纯”。

有意思的是，如果是集体活动，你就会发现其中的那些成功者，往往都是从团队中游离出来的人，那些好像走失了的“孩子”似的人。

这些人，想好了事情就会很快地行动，似乎根本不在意周围的环境。

他们不会顾及“如果自己单独行动也许会给别人带来困扰”这类问题，他们只是凭借着自身的喜好决定着做事的先后。

可以说，他们是一群“趋于本能而生活”的人。

顺便说一句，我本人也被人说过“就像个小学二年

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第
3
部
分

级的学生”。

尽管也被称作“挺好的人”，但即使作为一个挺成功的“成人”，还应该保持强烈的好奇心。不知道的事情必须弄清楚才行，不能轻易地“放弃”或“妥协”。

“想做的事情很多，但做不成也没办法。”像这类的想法似乎也被不少人接受。

但是，也许放弃这样的想法才是最好的。

在经商中存在同样的道理。

一般人在做事之前总要经过上司或领导的允诺才行。

但是，成功的人则先斩后奏，不属于循规蹈矩的类型。

也就是说，他们都习惯于事后承诺。总在一边寻找解释，一边动手的过程中践行着自己的“单纯”。

我们要知道，在等待别人许可的过程中很多的机会其实已经从身边流失了。

时间差，其实就是机会差。

总在计划着“什么时候开始做”的人，大概都是些什么也干不成的人。

但是，往往越是头脑聪明的人，在行动之前，由于脑子过于多虑的原因，反而造成了他们裹足不前的结局。

而成功者，在做事前不需要经过任何人的允诺，完全凭借着“自身责任”支配行动。

为了成功，需要先“假设”成立，而要证明假设的可行，就必须通过“实践”来验证。只有反复地实践，才有可能带来最后的成功。

因为是要证明自身，所以与他人的意见与允诺无关。这就是成功者的逻辑。

想好了，就先做起来。

即使失败了，只要有合理的解释就成。

为了成功究竟要做些什么才好？你光想着这些问题没用，要不断地去实践，才能逐渐接近真实的目标。

这是通往成功的唯一途径，没有其他的捷径。



记住

遵循着本能行事就是很好的选择。

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活 ←

第

3

部

分

—54—

“为人即为己”法则

最后，我想讲的是自己非常喜欢的话题，并愿意用它作为“法则”的终结。

大家知道神社里供奉的“神体”究竟代表什么意思吗？

那是“镜子”的象征。（译者注：日语中的“镜”，为“**かがみ**”。）

而镜子（**かがみ**）中的“**が**”，则是自我的“我”。

如果将“**かがみ**”中的“**が**”字去掉，会是个什么词呢？

那就出现“神（**かみ**）”了。

是的，人只要把自我中心主义观念去除，所有人都能成为“神”的。

你在去神社参拜的时候，会许下什么样的愿望？

只为了自己的事情许愿和祈祷是不行的。

也要为了周围其他人，为了世界和平等自身以外的事情许愿祈祷。

神社中的神体，或者说崇拜的偶像，可以映射出自己的形象。

把这个“自我”的形象去除，你就会成为“神体”的自身。

像这样不为自己，而是为了他人做些什么。这样的愿望，对于人生存在的意义才会更加重要。

但是，在你真正想为他人做些什么之前，先要将自己充实起来，这是尤为重要的事情。

或许这是我个人的观点，好像在日本人当中大都将“满足自己，成为有钱人”视为具有某种负罪感的行为。

但我个人认为，人在致富的过程中根本没必要产生任何的负罪感。

人首先就应该做到满足自己。接下来，在满足自己的基础之上，再去影响和帮助周围的其他人。

这难道不是一种最好的选择吗？

不想一生再为钱烦恼，如何用“投资家的头脑”生活

第

3

部

分

这样的想法或归宿，也是投资家的头脑中须臾不能忘记的最重要的事情。



记住

去除自我中心主义观念即为“神”。

结 语

您能耐着性子看到这里，我真心向您表示感谢。

感觉怎么样呢？

我想，只要您认识到了“还能用这样的方式来思考”，仅这一点我就已经很满足了。

先让脑子里留存些印象，什么时候遇到事情了“这么说，要是……”从书中能想起些什么，然后再尝试着去做些什么，那就实在是太好了。

说实话，您要说看完这本书就能很快地成为一个有钱人，那是不现实的。

但是，您只要学习并掌握了我在书中提到的原则和观念，在这一生当中的任何时候都不会再让您陷入金钱的窘迫，这还是有可能的。此外，这不仅有益于您自己，

还可以让您的子女受益，甚至还可能恩及您子女的子女……一代代地将您的资产继承下去。让金钱与财富形成一种良性循环的状态。

到目前为止，市面上流行的投资类的书，可以说和服用“头痛药”是一样的效果。

如果头痛吃了止痛药或许有镇痛的效果，但并没有解决头痛的根本问题。治疗由感冒或胃病引起的头痛时，还应该服用其他相应的药物才行。所以，在这种情况下即使服用了缓解头痛的药，也不能解决身体本身的健康问题。

从这层意思上来看，这本书就是“改善体质”的一方药剂。

体质只有从根本上得到改善才会见到真正的效果。而体质一时却不会有明显改善。即使一时见到了某种成效，也不是因为头痛的症状减轻了，而是由于引发头痛的感冒或胃病得到了好转。也就是说，是整体健康状况得到了改善产生的结果。

如果把这种情形换成从金钱的角度来考虑，那就是说，金钱不是想赚到就能一下子赚到的，它需要在持续

赚钱的状态中才可能最终获得。

最后，对于那些看到这里的读者，我将把自己珍藏的最有价值的法则告诉给你们。

那就是有钱人都有一个共同的特点，就是把自己认为好的东西，积极主动地向别人推荐。

所以，也请读者一定把这本书尽可能地推荐给别人去读。

钱是越花越少。但是，如何成为有钱人的方法，无论怎么用都绝对不会一点点地减少。再说，幸福本身就是一桩美好的事情，与他人分享的越多，自己的福报就越多，分享幸福的过程本身就是一种快乐。

幸福不能独享，要尽可能多与他人分享你的幸福与快乐。

相信认识到这一点一定会有好运眷顾您。

我将随时恭候您的好消息。

世野一世

钱总是越花越少，但投资的理念却不会因为使用而减少
投资家教你认识金钱，让你的资产得以持续积累和传承

“想见比尔·盖茨吗？那就约他。”
“即使创业资金为零，也有可能开店。”
“没用的事情中藏着很多的机遇。”
.....

不想一生再为钱烦恼，幸运的眷顾就在这里
学会投资家的思维方式，让人生向成功迈进



世纪波文化发展有限公司
世纪畅优互联网信息服务有限公司
<http://www.century-vision.com>
新浪微博：@世纪波图书



咨询投稿：(010)88254199

sjb@phei.com.cn

责任编辑：刘淑敏

ISBN 978-7-121-24382-0



9 787121 243820 >

定价：32.00 元